

【编者的话】

“光合作用”停止了，民营书店在困境中越陷越深。

上周，有着 16 年发展历史的民营连锁书店——“光合作用书房”先后关闭了其在厦门和北京的最后几家直营店。回顾近几年的新闻，不难发现“光合作用”关张只不过是国内民营书店“倒闭狂潮”中的一朵浪花；那些尚未关门的，大多也在艰难挣扎中。

本期周刊以“书店之输”为主题，分析其典例、原因，并通过对其他地区书店经营模式的借鉴，试图为民营书店探索出一条“生存之径”。

知识分子是书籍的重要消费群体，也是书店得以存活的重要动力，他们去不去书店买书，对书店来说有至关重要的意义。从东方早报题为“今天还去书店、图书馆吗？”的调查中我们可

以看到，接受调查的知识分子大多仍然坚持到书店买书，但与此同时，他们在网上购书的比例升高了不少。

吴杰的报道《消失的书店》印证了上述的调查结果，他在文中揭示了民营书店接连“消失”的现状。他指出，面对网络书店的巨大冲击，实体书店需要通过转型的方式实现自我救赎，在政府方面，希望优惠政策能普及到民营书店，“像对待新华书店一样对待民营书店。”

书店的消失不仅发生在一处，作家冉云飞《桑下漫忆书店之死》“拿成都的一些消失的书店作为言说的靶子，以见不动情是艰难的。”

民营书店在困境之中不可自拔的原因值得探究。国内最大网上书城当当网的总裁李国庆认为，实体书店困境不是由网络书店造成的，而是由于房地产价格暴涨，导致实体书店无法支付房租。网易“另一面”则从政策入手，得出民营书店死于歧视的结论。

他山之石，可以攻玉。台湾诚品书店的成功虽然不可复制，但也可为内地的民营书店提供一种“经营顾客”的营销模式。把书店的所有书排列起来，长度可以达到 18 英里，这是全球最大的二手书店 Strand 书店，它是连清川心中“接续以往知识和文化的一条通道，寻找曾经逝去了的智慧的一台时光穿梭机。”

虽然有了可以借鉴的例子，但在特殊的体制和政策之下，我们的民营书店怎样才能在夹缝中求得生存？

媒体人郭宇宽认为，独立书店是一个城市的公共书架，是这里追求和向往知识的人的心灵家园。这些书店的经营者们做了本应由政府来做的事情，政府应该对他们进行税收减免。魏英杰则更倾向于书店自身理念的转型和经营模式的转变。

最后，经营着中国最成功的民营书店之一——万圣书园的刘苏里抱着对书店未来的谨慎乐观态度，为我们讲述万圣的生存之道，并从容地谈论书店的未来。

1510 周刊由「我在中国」（Co-China）论坛志愿者团队制作，每周出版一期，通过网络发布，所有非一五一十部落的文章均经过作者或首发媒体的授权，期待大家的关注和建议。



目 录

【编者的话】......1
【例】......4
10-1 东方早报：今天还去书店、图书馆吗？......4
10-2 吴杰：消失的书店......13
10-3 冉云飞：桑下漫忆书店之死......17
【析】......24
10-4 夏明勤：今天，我们该如何读书......24
10-5 网易另一面：“光合作用”死于歧视......29
【鉴】......33
10-6 阎峰：经营顾客——台湾诚品书店营销传播模式的一种解释......33
10-7 连清川：18 英里的便宜书......39
【径】......43
10-8 郭宇宽：“独立书店”应该享受税收减免......43
10-9 魏英杰：传统书店如何产生光合作用......46
10-10 石剑峰：刘苏里谈书店的未来......49
【FMN 一周新闻综述】......55


在 Google Buzz 分享本期周刊



【例】

10-1 东方早报：今天还去书店、图书馆吗？



“今天还去书店、图书馆吗？”

阿城 北京，作家	现在不去书店买书了。 这里的图书馆也不去。
陈村 上海，作家	最近去过季风书园，买新近出版的弗拉基米洛夫的《延安日记》等。 不去图书馆找书，效率太低成本太高。
陈丹青 北京，画家	自从我自己的书在书店卖以后，就再也不去书店了。 去图书馆借书几乎是古代的记忆。
陈冠中 北京，作家	书店固定去万圣，但自去年以来书店去得少了，不如在网络上买书多了。 在大陆从来不去图书馆，以前在香港的时候会去大学图书馆。
陈平原 北京，教授	现在买书就是请学生代买。 图书馆是经常要去的。
陈尚君 上海，教授	坚持到书店买书，每月要花上千元，网络购书为辅。 偶尔去图书馆借书，主要利用图书馆的电子资源。
陈思和 上海，教授	书店当然去得多了，我不会在网上买书，要买也是托学生买点。 图书馆我现在去得少了。

陈子善 上海，教授	最近一次去书店是上周日去季风书店陕西南路店。我现在每周一次去季风书店华师大店，最近一次在书店买的书是《中国传统的创造性转化》。 华师大图书馆还是经常去，上海图书馆有一段时间没有去了。对我来说图书馆是我研究工作的起点，很多材料都是在图书馆发现的。
董桥 香港，作家	英文新书店、旧书店还去去。 图书馆只是偶尔到港大时去查查资料。
冯象 美国，学者	一月去书店一两次，买五六七八本。 图书馆很少用了。
傅杰 上海，教授	逛书店已成瘾，但通常只在学校周边。 通常也只去学校图书馆。
傅月庵 台北，作家	我在旧书店工作,总到书店借书看,看完还回去卖。 图书馆就不去了。
葛剑雄 上海，教授	近年几乎没有去书店买书，通过其他各种途径得到的书也来不及看。 没有去其他图书馆借书。复旦大学图书馆与我自己的藏书已能满足我的需要，偶然通过馆际文献传递找过一两种资料。
葛兆光 上海，教授	我仍然隔一段会去书店买书。 但很少去图书馆借书。
何兆武 北京，教授	每个月去一次万圣。 图书馆不去了，嫌麻烦。
黄裳 上海，作家	书只托朋友买。 图书馆不去了。
江晓原 上海，教授	书店仍然去，但越来越少了。偶尔也在网上买书。当然我的情况稍微特殊些，因为许多我需要的书出版社会送给我。 图书馆很少去。已经好多年都不去了。以前是因为图书馆服务太差，现在也许有所改善，但我们已经有别的渠道可以在很大程度上替代图书馆，比如网络、个人藏书等等。现在许多期刊、图书都可以在网上看到。
蒋寅 北京，学者	家里书放不下了。 主要去图书馆借书。
恺蒂 南非，作家	书店经常去。 图书馆不去，这里没有好的公共图书馆。



李辉 北京，作家	当然去书店买书，可欣赏，可比较，可挑选。 图书馆偶尔去查资料，书就不借了。
李黎 美国，作家	在美国买英文书，近年比较少到书店买，而多半是网购。但我不在网上买中文书——回台湾和大陆时，逛书店是美好的享受，每次都买到行李超重。 从前觉得不上图书馆简直活不下去。自从有了互联网，除非是为了特别的报刊杂志或者网上查不到的数据，近年是越来越少上图书馆了。
李长声 日本，作家	近处有几家书店，甚至有一家较大的，穿过它进站乘车，所以书店几乎不是特意去。书店的乐趣在于翻阅，其次才是买，虽然很有点对不起开店的。没有藏书之好，更不想搬家拉上几汽车，不得不买时才买。 家里不订报，楼后有一个图书室，去那儿看报看杂志。附近最大的图书馆藏书一百多万册，每周至少去一趟。比起书店来，更爱图书馆，起码不会有囊中羞涩的尴尬。该馆在公共图书馆的出借统计中名列前茅，我贡献大焉。
李公明 广州，教授	我买书主要三种渠道，一个是书店，还有一个是批发市场，还有就是网络。 图书馆这些年去得比较少了，利用藏书比较多吧。
梁小民 北京，教授	网络购书比较多，每隔一两个月买一次，实体书店去得很少。 最近半年我图书馆去得很少，过去形成的习惯就是中文书能买就买，英文书偶尔从图书馆借。
梁治平 北京，学者	偶尔去书店买书（网上稍多），大约一年一两次。 不去图书馆。
林达 美国，作家	一个月去一两次。网购剧增，书店骤减，《第五元素》的世界在逼近。 去的。图书馆还一年两次卖旧书，比萝卜还便宜。
林行止 香港，作家	平时少出门，在网上购书为主。 读书喜在书上画线，图书馆借的书上不能乱画，所以不去借。
刘铮 广州，编辑	在书店买书的次数越来越少。 已有数年未在图书馆借书了。
刘军宁 北京，学者	很少去书店。如有机会通常会在国外买些原著。 已经很多年没有去过图书馆了。政治学在中国太不发达了，在书店和图书馆都很难找到自己要的书。



刘梦溪 北京，学者	过一段时间总要去中国书店或万圣书园。 图书馆不直接去，而是托年轻人去借书。
刘擎 上海，教授	一个月去一两次书店。 一年难得去一次图书馆。
刘绍铭 香港，教授	退休多年，无"学报文章"压力，空闲时只读些以前应该看但一直抽不出闲时来看的"闲书"，逛书店。 去图书馆都是偶一为之。
刘苏里 北京，学者	出差在外，当地书店是一定要逛的。平时主要在万圣买书。昨天还买了几本：威廉·乌克斯《茶叶全书》，保罗·维利里奥《战争与电影》，隈研吾《自然的建筑》，柯布西耶《一栋建筑，一座宫殿》，萨姆纳《权利的道德基础》，姚金果《解密档案中的陈独秀》等。 大学毕业后，就没去过图书馆。看书靠买。想看什么买什么，买什么看什么。
刘再复 美国，学者	在美国去图书馆借书多，在香港和大陆去书店买书多。 我基本不上网、不用手机，所有时间都留给读书。
陆谷孙 上海，教授	难得去书店买，主要在黄鱼车和 Amazon 买书。 要看的书图书馆没有也不会有，更难得去。
陆建德 北京，学者	现在好书多，因此到书店就生出恐怖感——自己精力、时间不够，担心已经远远落伍。偶尔在书店买书，常请朋友在网上代购。 虽是伤心之地，还是常去。有些书舍不得还——因为相关的文章还没有写。现在就还，意味着放弃、失败，其实是虚荣心在作怪。
罗岗 上海，教授	最近去的是季风书园华东师大店，这店开在那么偏僻的地方，如果不支持一下，估计坚持不了多久，所以一有机会就去光顾一下。最近这次去买了两本书，一本是饶宗颐的访谈录《文学与神明》，一本是斯金纳的《霍布斯与共和主义自由》。 我当然上图书馆，特别是我任教大学的图书馆，不过去借新书很少，大多数时候是查资料，譬如旧期刊旧报纸，还有现在不易看到的旧书。现在图书馆的编目都数字化了，所以查书也很方便。
骆玉明 上海，教授	买书网购或者托学生去书店代买。 图书馆是经常要去的。
马立诚 北京，学者	我现在实体书店和网购的书比例各占一半。 图书馆我也会去的，写一些文章或书，家里相关藏书不够时，就得去图书馆查资料。



迈克 法国，作家	书店当然去，虽然比以往少。 向来很少借图书馆的书。我想我有双重标准洁癖，一方面嫌借来的书有气味，一方面遗憾不能在上头眉批。
毛尖 上海，作家	去书店给儿子买了不少书，自己的书，开始买 KINDLE 版了。 一直在图书馆借书，以前在上海，一个月去一次图书馆，现在哈佛，一周去三次。
孟晖 北京，作家	书店必须去的，不亲手翻书又怎知是否打动自己。 很想养成每周坐一天图书馆的习惯，但惭愧一直没去过。
娜斯 北京，作家	住的附近没有好的书店，不愿在路上浪费时间，所以主要网上买书。 以前在美国时常去图书馆借书，回北京后图书馆没那么方便，很少去。最近加入了一个附近的书店会员，年费六百八十八元，可以随便借书，免费一定数量的咖啡，以后可常去。
南方朔 台北，学者	经常去诚品、PAGEONE 等书店买中英文书，英文书还邮购。 图书馆不去了。
钱理群 北京，教授	书店我很少去了，人家寄给我的书也够我读，也来不及读。偶尔我还是到网上买书，买的都是跟本专业研究相关的书。 我已经不去图书馆了，因为没有精力。读研究生的时候一直去，喜欢那里的历史氛围，读书要跟那样一个场合融合起来。
钱满素 北京，学者	我大概半年去一次书店。 基本不在图书馆借书。
裘小龙 美国，作家	书店常去，买书喝咖啡。 偶尔去公共图书馆借书。
邵燕祥 北京，作家	看中的书让小孩在网上买。 图书馆不去了。
沈昌文 北京，出版家	买得起新书，但是买不起新房子，所以早已不敢买新书了。 图书馆里可以随便供我翻阅的书，家里大多有，又何必在那里费时间。但常去书店和图书馆听讲座。
沈宏非 上海，作家	书店还是会去，但的确没有太经常了。 图书馆从来不去，从小就养成的习惯。
施康强 北京，翻译家	偶尔去书店买书。 只在本单位的图书馆借书。



舒国治 台北，作家	不敢乱逛书店。 去图书馆这件事早就不做了。
苏童 南京，作家	常去先锋书店买书。 图书馆不去了。
孙甘露 上海，作家	通常每个月会去次季风书园买书，平时路过各种书店，也都会进去看看，至少会挑走一本书吧。想看的会去设法买来，或者托朋友找。 已经很多年没去图书馆借书了。
唐诺 台北，作家	偶尔去独立书店买书。 从来不去图书馆借书。
汪丁丁 北京，教授	我给《新世纪周刊》推荐新书，每月要去书店。不过从今年 4 月始，我不再推荐新书，因为值得推荐的新书越来越少。 已近二十年不去图书馆借书了，因为，学术研究所需的最新文献和经典文献，在我工作的几所大学校园里都可以更方便地并且数目更多地通过诸如 Elsevier 或 JSTOR 这样的大型期刊库获得。
王安忆 上海，作家	经常去书店买书。 去图书馆不为借书，而是搜查资料。
王德威 美国，教授	最近去的书店是风入松和诚品。 我当然还去图书馆，图书馆非常有用。
王晓明 上海，教授	最近去的是香港铜锣湾的商务印书馆，买了两本书，看完了就留在办公室的书橱里，不能写准确的书名：一本是讲重庆武斗的，新华社一位老记者在上世纪八九十年代做的调查，有一些很细的资料；一本是汉译世界名著的老书，薄薄一册，是十七世纪西班牙传教士写的一份讲述西班牙人对中南美洲的血腥侵略和压迫的报告。 偶尔还会去图书馆，去查老报纸。
王则柯 广州，教授	很少去书店，年事已高。 不觉得需要去图书馆借什么书。
吴敬琏 北京，学者	一般都让学生代买书。 图书馆偶尔去。
吴晓波 杭州，作家	书店这些年不太去了，自己在杭州的蓝狮子书屋有时会去去。 图书馆我也没时间去，但助理常会去为我的写作查资料。



小宝 上海，作家	实体书店只去季风，从来不在网络书店买书。 图书馆已经有很多年不去了，在网上“爱问”下载的盗版图书倒是不少。
谢泳 厦门，教授	我一周到一次书店，不一定都买书，但喜欢到书店里随便翻翻，网络时代，我还是喜欢在书店翻书。 我基本不去图书馆借书，因为基本的书我都有，除非特别需要而不可能得到的，我才会到图书馆，但这样的时候不会很多。
谢春彦 上海，画家	看到《上海书评》上介绍的书有兴趣，会专程去书店买。 买不到的书，又不会上网查，所以偶尔还会去图书馆借书。
辛丰年 南通，作家	偶尔请年轻人去书店代买书。 这里的图书馆不值得去。
须兰 上海，作家	去书店买书和网购各占一半。 偶尔会去图书馆查资料或借书。
徐友渔 北京，学者	去书店买书，大概三到四周一次。 更经常去图书馆借书，买书没有地方放。
许纪霖 上海，教授	书读得越多，越是发现大部分的书是不值得买的。 基本不去图书馆借书，好书要拥有。
严锋 上海，教授	书店我还是去的，一两个月去一次吧，大部分还是通过网络来买。 图书馆大概是三个月去一次，主要是找一些教学研究方面的书。
严搏非 上海，学者	在其他书店买书只是偶尔为之，去北京时，偶尔会在万圣买几本。此外，若到国外，一般会在书店买一两本书。 很久没去图书馆了，这里的图书馆太不方便，希望以后会去。
杨国强 上海，教授	以前经常去，现在很少去了，都是请学生在网上买。 从来不去图书馆，因为我喜欢在书上写写画画。
扬之水 北京，学者	买书只去书店。 图书馆去得更多。
也斯 香港，教授	现在还去书店买书，不抱太多希望，但偶然还能捡到一两本。小店专精，有时也会褊狭；大店芜杂，有时也能包容不同口味。我对书店屡次失望，但走过也还是看看。 现在也还从图书馆借书。公共图书馆做得马马虎虎，大学图书馆的收藏倒还可以。新书不够好看，便借旧书来看了。反正现在的书过了几年便没法在书店找到，还得靠图书馆。



叶兆言 南京，作家	好书太多，网上买，让女儿买。 图书馆不去了，现在找资料很容易。
余华 北京，作家	书店也已去得不多，现在网上买书比较多，上一次在网上集中买了一批书。 图书馆已经很长时间没有去了，以前去得最多的是北京图书馆。
余英时 美国，学者	常去街上书店买书，老年人学术信息的唯一来源就是新书了。 为研究需要，也时常去学校图书馆查资料。
虞云国 上海，教授	一般一个月会去一次书店。 基本不去图书馆，除了要查阅一些罕见的书报。
查建英 美国，作家	去书店买书，不过也网购。 图书馆基本不去借。
张大春 台北，作家	入暑无它只好眠，穿林午梦得悠然。平生每忘吟迟语，满意犹思改旧篇。 一事多余还酒债，十年不费买书钱。借来几本装模样，头枕南华是谪仙。
张汝伦 上海，教授	我经常去书店买书，一个月至少要在书店买两三次书。 也经常到图书馆借书。
赵毅衡 成都，教授	去书店少了，网络买书太方便。 图书馆的书没有书摊精彩，也很少去了。
郑重 上海，记者	偶尔去书店买书。 图书馆不去了。
止庵 北京，作家	我只去实体书店买书，到目前为止还没在网络书店买过一本新书。 图书馆不太去，偶尔去查查资料，但收获不太大。
周振鹤 上海，教授	当然还到书店去买书。不过买新书少，买旧书与特价书多。新书在网上买。买书速度远远快过读书。 基本上不去图书馆借书，但去查书。查自己没有的书，尤其是大部头而网上又没有的书。
朱天文 台北，作家	偶尔去独立书店买书。 从来不去图书馆借书。
朱维铮 上海，教授	偶尔去复旦周围小书店淘点旧书，现在书店不景气，买书的人也不多，倒能碰到些便宜的好书。 不去。我是昼伏夜出，晚上图书馆要关门的。所以查资料都请学生代劳。





朱学勤 上海，教授	书店买书去得还是蛮多的。 图书馆也会去，固定去上图。

（东方早报，创刊于上海、面向全国的财经类综合性日报。原文链接：
http://www.dfdaily.com/html/1170/2011/7/3/625898.shtml）

【返回目录】



10-2 吴杰：消失的书店

“去北京看‘万圣’，去南京找‘先锋’，去上海看‘季风’，去杭州找‘枫林晚’，去广州看‘学而优’，去台北逛‘诚品’……好的书店被认为是城市的文化地标，但越来越多的书店正消失在城市的地图中。”

“当网络书店越来越吸引读书人的目光时，消失的不仅仅是一些传统人文小书店，消失的其实更是一种生活的态度和方式。”——《独立书店，你好》（作者：薛原、西海固）

去北京看万圣，去南京找先锋，去上海看季风，去杭州找枫林晚，去广州看学而优，去台北逛诚品……好的书店被认为是城市的文化地标，但越来越多的书店正消失在城市的地图中。近日，鼎盛时期曾拥有 30 家连锁门店的民营书店“光合作用”的歇业引起人们热议。

据《新京报》报道，10 月 29 日，光合作用在北京的五道口店和现代城店遭到图书供应商“抢书”，被索讨书店所欠债务。

光合作用创始人孙池通过《厦门日报》回应称，目前光合作用确实遇到了困境，资金缺乏，所以拖欠了一些供应商的款项。而对于门店是否会关闭的问题，孙池的回答是：“我会尽力维持，直到连员工的工资也无法支付。不过如果有人暴力骚扰门店，不排除实行关闭。”

光合作用的经营危机不过是近年来众多陷于困境中的实体书店的一个缩影。第三极书局关门、“风入松”书店停业、三联书店退出广州……而每一家书店的离开似乎都会引起读者的遗憾。

书店，现在“很不好”

《独立书店，你好》是一本描述中国各大城市人文书店的读物。在”风入松“停业后，担忧书店发展的爱书人、豆瓣网友”瘦猪“表示：独立书店，现在”很不好“。



为什么实体书店接二连三的走入困境?

“文艺青年们只去书店却不买单，回家后精打细算的比较几个网店后选择价格最低的下单。你让独立书店怎么活呀”在众多关于“光合作用”倒闭危机的议论中，博友“桂桥”的这席话得到了“学而优”书店创始人陈定方在微博上的认同。

这表明，由于当当、卓越等网络书店在搜索、价格等多方面都有显著优势，网络书店对实体书店构成了很大的冲击。

事实上，人们还在看书，还在买书。不过，他们是先在实体书店看书、挑书，再去网上书店买书。这刑成了一种独特的风景线：实体书店自付店租做网上书店的免费“展厅”。

《第一财经日报》报道援引国内知名出版人路金波表示，书店的人工和房租两大最主要成本达到 50%以上。

2011 年 7 月，拥有 17 年历史的，曾被誉为“北京三大民营书店”之一的“风入松”书店也关门停业，尽管经营者一再强调“只是因房租问题等待搬迁”，但至今仍未重新营业。据《南方日报》报道，”风入松“书店董事长王洪彬表示，因为书店房租价格已经达到每月 5 万元，超过承受能力。再加上网络书店的冲击，”风入松“已经难以为继。

据前述《厦门日报》报道，“光合作用”创始人孙池说，近三四年来，“光合作用”的销售已经连续 4 年下滑，2011 年更是下滑了 40%，销售和成本两头夹击，压力在不断增长。

实体书店在不断消失，而与此同时，网上图书销售市场规模则不断扩大，在当当、卓越之外，越来越多的商家正在进入这一领域。10 月 31 日，苏宁易购的图书频道正式上线，图书种类号称有 60 万种。而以家电网店发家的京东商城早在 2010 年底就卖起了书，经过一系列价格战后，其 CEO 刘强东称，根据上半年财报，2011 年京东图书音像销售额将远超 5 亿，单月复合增长速度超过 10%。

转型

网上书店步步进逼，实体书店如何自我救赎？有部分书店走向转型，搭售文具百货，举办各种讲座活动，让顾客在店内获得与网上购书不一样的体验。

香港文化评论学者马家辉接受《南方日报》采访时拿台湾的诚品书店举例，凡是去台湾的人都会去诚品书店买书，但它的图书销售并不能为它带来利润，反而是依靠一楼、二楼的其他销售盈利。

据《中国报道》杂志，北京的”单向街“书店的生存之道是其独居特色的沙龙活动，每周办两次沙龙，邀请一些作家、导演、歌手和艺术家来介绍他们的作品。目前，”单向街“店内的销售和成本也仅是刚刚平手，这还是因为书店的业主在房租方面给了优惠。

光合作用曾经也是希望通过”悦读“体验来吸引读者买书，但是实践结果并不理想。前述《第一财经日报》报道称，许多顾客只是买杯咖啡就坐一整天，却并不购买图书或其他产品，“有人气没有业绩，书店变身年轻人聚会的场所。”

很少书店像”学而优“书店那样选择正面迎敌，它办起了自己的网站在网上卖书。在”学而优“网站销售的不少图书定价在 7 折作用，比其实体店里按原价销售有所优惠。

但是，”学而优“的优惠价比起当当等店，可能并不算优惠。

例如，在”学而优“畅销书排行榜上排第一位的《朱镕基讲话实录》套装，原价是 196 元，”学而优“网站价格是 156.8 元，当当价和京东价都是 147 元。

能低价卖书甚至打价格战，网上书店的底气是其背后雄厚的资本实力，”不差钱“。当当、苏宁都是上市公司，而媒体报道显示，尚未上市的京东也获得总额达数亿美元的注资。

这些是实体书店无法比拟的。据前述《第一财经日报》报道，出版人路金波认为，光合作用应走扩张之路，但它无法获得银行贷款或其他融资渠道的青睐，其自身又缺乏足够的资本进行扩张，”倒闭是注定的“。

像对新华书店一样对待民营书店？

面对众多书店的消失，救救书店、减免税收等成为众多爱书人与从业者的呼吁。文化学者吴祚来在《新京报》撰文称，法国政府长期免征书店所得税、加拿大政府为独立书店购置电脑设备支付一半的费用、德国政府不仅免征书店的所得税，还在增值税上给予书店优惠；日本和韩国政府制定图书最低折扣以保护实体书店与网络书店处于平等的竞争舞台。

此前，新闻出版总署副署长阎晓宏在接受《中国新闻出版报》采访时也表示，书店是政府应扶持企业，新闻出版总署将会同中宣部、住房和城乡建设部联合出台专门文件扶持书店，"如对县及县以下新华书店网点免征增值税等"。

不少书店从业人员表示，希望政府的优惠政策能普照到民营书店，像对新华书店一样对待民营书店。

陈定方在微博中表示，民营书业没有像新华书店一般得到过政府的税收优待，"民营书业既要为国创税又要为文化增彩，在目前举步维艰的形势下，也不见国家有过一分钱的税收减免或财政扶持"。

"国家拿着那么多钱去建图书馆，其实我们这些书店就是某种意义上的图书馆啊，不仅不要他们投入，还产生税收、解决就业，在我们艰难的情况下，减免点我们的负担该多好！"陈定方表示。

喜欢书店的人仍是有的，网友"笑着的蒜苗"在微博上对《独立书店，你好》的编者之一薛原表示，"想开一家独立书店"。

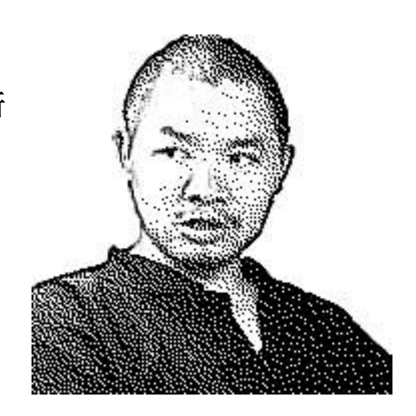
"如果想赔钱，那就开吧。"薛原回复称。

（吴杰，南方周末记者。原文链接：http://www.infzm.com/content/64396）

【返回目录】



10-3 冉云飞：桑下漫忆书店之死



“没别人的我执我不清楚，自身的我执是对买书过于用心。新旧古今书籍皆在搜罗阅读之列，进书店尤其是逛旧书店成了我业余生活持续不断的最大嗜好。既然各处淘书，自然会发现书店的生生死死、荣枯盛衰，且拿成都的一些消失的书店作为言说的靶子，以见不动情是艰难的。”

冉按：这是应《文景》杂志李颖华兄所约替“世界读书日”（4 月 23 日）专辑所写的专稿，想必已刊于该刊第四期。今天周末，且有微恙，故特贴出来以飨众位喜欢读书和思考的朋友，并祝大家周末愉快！2009 年 4 月 26 日 9：09 分于成都

我家书房旁边有些花草树木，随便给它们浇点水是有过的，但说莳花弄草，未免把自己打扮过于风雅。树都是不上品的杂牌货，迅翁的枣树是没有的，离周二先生的桑下也很远。无桑树却非得要来一篇桑下忆某某，犯这样的神经病是何苦来哉，你就不怕别人趁机办你的学习班吗？六十年来，学习班大家都不陌生，但最顶尖的学生毋如黄永玉先生。他说：一副手套之所以显得特别伟大，是因为它可以办十个指头的学习班。不过手套再伟大，也只能办十个指头的学习班，似乎与光荣、正确无缘。浮屠到处乱窜，传播“有害”思想，不三宿桑下，故意居无定所，还不怕进收容所，也算是有胆量。

胆量或许我也还仅存一点，但不动情恐怕就无法做到。浮屠主张不动情，我们寻常人玩不来这种淡定功夫，常常未免有情，无法破除我执。别人的我执我不清楚，自身的我执是对买书过于用心。新旧古今书籍皆在搜罗阅读之列，进书店尤其是逛旧书店成了我业余生活持续不断

的最大嗜好。既然各处淘书，自然会发现书店的生生死死、荣枯盛衰，且拿成都的一些消失的书店作为言说的靶子，以见不动情是艰难的。

一：卡夫卡书店

用卡夫卡来招览爱书人，只要有点文青经历的人都难以抵挡其诱惑。全国不多的几家著名书店里，用名家招揽顾客的广州博尔赫斯书店似乎尚存，但卡夫卡书店已然于数年前寿终正寝，结束了一家书店的短暂历史。

书店经营自然是一桩生意，是生意当然首要的问题就是应在恰当的地点选址。而选址当然也就要涉及到周围居民的消费水准和生活习惯，而卡夫卡书店所选地点仁厚街，似乎有天然的不足。仁厚街是少城一条普通的街道，比较偏僻，而少城周围并非文化单位云集，周围消费者的购买力并非很强旺，不能像成都玉林小区那样可以持续维持对书籍的消费。但卡夫卡书店之所以能在如此不利的情境下支持几年，是另有其他原因所致。

卡夫卡书店是由艺术家康健邦和诗人唐丹鸿夫妇打理的，这注定他们的经营与文学艺术家的圈子有着不小的瓜葛。从招贴的设计到看片会、座谈会、画展等，无一不打上文艺活动的色彩。书店的图章是由 K 字上面站着一只鸟所组成，很有特点，不知出自何人之手。K 是卡夫卡笔下的著名人物，而一只鸟或许像征着自由与传播吧。招贴则是出自名画家何多苓之手，是一幅很得卡夫卡神韵的钢笔素描，依旧有早期深受怀斯影响的画风在里面。在成都的文艺圈里，何多苓有着大家都认同的昵称叫何多，就像诗人翟永明大家都昵称为小翟一样，而这张招贴几乎可以随便领，我自己就领了数张分赠友人，至今仍保留两张以资纪念。除了小翟、何多外，来得最勤的应算诗人、随笔作家钟鸣，钟鸣是个在文体实验，日常行为上都比较好玩的家伙，且性喜藏书，曾与我多次在九眼旧书摊相遇。另外来得比较多的，还有我的朋友中茂、洁尘夫妇，雕塑家朱成，这些人聚在一起，不仅因为他们是书店老板夫妇的朋友，而且因为这些人互相之间往来也比较多，容易形成某种程度上的口味和爱好的趋同，这也就给书店进书带来了一定的自我限制。

也就是说，卡夫卡书店所进新书品种不够多，书籍品味不够杂，过于强调其小资和文青色彩，最终使得喜欢杂读食物的人远离了它。我记得在该书店买了不少很小众的书籍，如实验性很强的小说，如中国电影和戏剧出版社出版的伯格曼、爱森斯坦、波兰斯基的传记等，为我打开了了解西方电影之门。不过由于地偏，加之书店也不打折，随着圈子里人们于此处的购买热情淡去，读者慢慢减少，直至关张了事。开书店虽然很雅，但也是不折不扣的生意，做生意建立在朋友热情襄助之上，自然不是长久之计。生意得用生意的做法，仅仅靠情感的联络是不够的。

卡夫卡书店关张后，唐丹鸿到了西藏拍片，后来婚变远嫁以色列。丹鸿的诗我没有太大印象，但她去年在以色列所写的一篇谈西藏的文章，其识见与看法，令我大为叹赏。卡夫卡书店本来有望成为成都人文地标性的书店，可惜的是，它的生命力不够。一座城市，没有一间像样子的书店，就像一个徒有躯壳而少灵魂的人一样，是件令人遗憾的事。

二：三一书店

稍有《圣经》知识的人，就不难明了“三一书店”的名称，所蕴含的基督教意味。事实的确如此，三一书店的创办者罗坚先生就是基督徒，他所请的学术主持人查常平兄也是基督徒，使得该书店除了一般人文社科书籍之外，还有宗教书籍特别是基督教书籍比较多，这是三一书店区别于其他书店的一大特征。

三一书店也坐落在少城的栅子街，比前述的卡夫卡书店所在仁厚街还偏僻。成都的街名重复的不多，但因相近而致人误认的却也不少，栅子街就是其中一条，因为在桂王桥附近还有条双栅子街。我费时许多年编辑的一小册至今尚未印行的《成都历代名人行迹年谱》里记述了许多街道上曾经住着的人民和名人，自然知道栅子街上也曾住着“只手打孔家店的老英雄”吴虞。《吴虞日记》里记述栅子街的故实不少，也成了我即将出版的《吴虞和他生活的民国时代》一书里主角吴虞的重要生活空间。所以每当我去那条死巷子栅子街买书的时候，我就会在心里面想着吴虞曾经在这条街上的生活，让我感受到文化的传承，也想起时空接续所带给我的美好回忆。

书店老板罗坚先生我并不熟识，只能算是点头之交。但店员之一查常明却是查常平兄的弟弟，算是与我有点缘分的人。查常平是我读川大时的朋友，其时他读外文系日语专业，我就读中文系，但我们在学校搞事的能力却是不低的。办讲座、发表演讲、疯狂辩论、写文章等，都是我们常干的事。指点江山、激扬文字原是八十年代大学生可以通用的一个标签，我们两个只不过是更加能折腾而已。后来查常平兄成为基督徒，比较内敛，很少做此前那些无谓的争辩，除了年龄的增长外，我认为信仰是改变他性格的一个重要因素。常平做三一书店的学术主持，请我去讲过两次庄子，其目的是发挥拙著《庄子我说》里的见解。讲座在书店二楼的阁楼上举行，听讲的人还不少，但争论并不踊跃，大抵许多来听讲的人，只不过是想看我怎么说庄子，而不是他们自有定见在胸，故尔缺少于我受益的沟通。

三一书店的关张不知是经营困难，还是与罗坚决意去北京发展有关。书店关闭后，查常明后来又与人在八宝街开了一家星期六书吧，我去过一次，印象不深。后来又到在科华路上的一家名字我已搞忘的书店里帮忙，再后来他就自己于二医院旁边的四圣祠街开了一家专门与基督教有关的书店叫"荒漠甘泉"，因为旁边就有教堂兼神学院，只是不知他经营得如何。对于这家书店我记得的是买了一册启导本的《圣经》，对于我这样的非基督徒学习《圣经》有不小的帮助。

三：精品书店

精品书店是国营成都新华书店的派生物，它座落于庆云西街，紧邻二医院和成都晚报，其开始的经营势头颇不错。经理是一位名字我已搞忘的女性，记得后面名字有个"虹"字，与作家洁尘颇熟。因为那时洁尘还在成都晚报上班，所以成了那里的常客。

说句不怕得罪新华书店的话，自从有打折的民营书店诞生以后，我就很少进新华书店去购书了。新华书店无非是靠着国营企业不怕亏损这一狠招，在死撑硬做而已。新华书店是意识形态搞文化垄断的产物，要想他们在经济上有太大的作为是不现实的。我现在一年会有一两次去离我家较近的西南购书城买书，其主要原因是我的朋友、新华出版公司的吴鸿兄年节送书券的

缘故，这实在有点对不住朋友就职的同属文轩集团的新华书店，但好在吴鸿兄从不以要我去新华书店贡献力量来要求我。

精品书店之所以起势迅猛，购书者踊跃，不在于它的书籍品种齐全。主要在于其选址不错，紧邻报社、广播电台、作协、文联、医院等单位，都是书籍购买的主力军。比这个因素更重要的是，精品书店多有打折书，有的基至打到三至五折。书店当然不会把热卖的新书作打折销售，所售销的都是滞销品。市场上的滞销和读者相对稀少的书籍，并非就是质量不高的东西，有的往往因为曲高和寡。我曾于精品书店买过不少好书，至今记得挂名版本专家雷梦水编的《中华竹枝词》几大册，以很低的价格买来的欣喜。再者新书出版一、两年后，要想再大规模的销售，非打折不可。我因为不趋新赶时髦，不急于买新书以应和市场，常常买滞后品，所以能买到物美价廉的折扣书，自然就成了精品书店的常客。也许是有的读者知道精品书店常打折，故也不去买新书，等着书籍打折时再来买，与新华书店销售新书形成了一种时间与空间上的利益冲突，到后来精品书店品种越来越少，最终只有关闭了事。

事实上，作为国营新华书店应该有像精品书店这样的打折书店，以作为日常经营新书的一种有效补充。精品书店这种做法，可以有效回收资金，并且使库存书大大减少，减轻仓储压力，缩减管理开支，是一种利店利民之举。可惜国营企业有贪大求全的毛病，其激励机制很成问题，很难满足读者的个性化要求，以致于再也没有像精品书店这样的折价书店出现。当然没有这样的折价书店出现，是因为成都火车站旁的四川图书音像批发市场和梨花街的四川书市里的所有书店，都做批发兼打折零卖的生意，将精品书店的蛋糕瓜分所致。市场的力量伟大到可以聚集每个角落里的读者，以便满足他们的需要。

四：南牗书铺

南牗书铺是一间不折不扣的旧书店，新旧书店的生死，我在成都经历甚多。从九眼桥的旧书摊到建设路的旧书铺，从猛追湾的旧货市场，再到二仙庵文物市场，到如今的送仙桥和草堂旁边的成都文物古玩市场，我无不追着它的脚步而行。可以毫不夸张地说，我与现代文学版本



专家龚明德兄，是成都所有新旧书店开关的亲历者和见证人，说我们是成都书店业的活字典也是不为过的，因为我们是两个发烧到一般人望尘莫及的书虫。

我到全国各地都喜欢逛新旧书店、吃当地美食、打望各地美女，并且搜集当地政协所编的文史资料与新旧方志。我认为用以上方式进入一座城市，是最佳切入口。正因为如此，我也见过不少做书生意的人，曾起意写一系列的"书贾闻见录"，在写了两篇后，终因其他事情而中辍。自然因为久住成都的缘故，我在成都新旧书店见过的书贾之多，比我在其他城市所见总和加起来还要多，从行商到坐贾，可谓无一不识。有趣的故事的确多如牛毛，实难细数。比如有位陈姓小贩，说到成都东郊那些厂矿图书馆的书籍被他们蚕蚀已尽时，用一句很自豪的话来说：这些图书馆都是我们搞垮的。至于如何搞垮，以后我会细细写来，以便让读者开眼。单说南牖书屋也开在仁厚街，紧邻卡夫卡书店，老板是一位常咳嗽的傅姓老者，他的咳嗽给人留下难忘的印象，仿佛他咳嗽的时候比不咳嗽的时候还多。傅性老者略有文化，他贩卖的书籍后面常有他专门写上的定价，非常醒目，但往往因此破坏书籍的品相，颇受我们这些买者的批评。不过他很倔强，你批评你的，我照旧于书籍后面定价不误。当时我买《隶辨》上下册的时候，看他定价十五元，颇为愤愤，但也因那时不能在其他书店买到，而咬牙买下。

旧书业与新书业最大的不同之点，就是可以讨价还价。老傅定价的目的，当然是为了阻止你与他讨价还价，这一违反旧书业操作常规的做法，或许也是他书店关闭的一个原因。旧书业的不贰价，使得旧书经营的灵活性大为降低，比较容易丧失读者。当然你如果定价像全国最大的民营旧书店淘书斋一样定价比较低（当然现在淘书斋在价格上可能没有当初的竞争力了），定价自然也是有竞争力的。可怕的是，老傅书籍定价偏高且不贰价，这便有给人一锤子买卖的嫌疑。有次看到一小册民国的抄本，是一法官抄录的，上面有老傅的远亲、川大教授张放兄一个考证式的跋语，故尔买下，多少钱，我已经搞忘了。但我记得最深的是，于老傅那里所买的钱泳《履园丛话》的清代刻本，八册齐全且刻得还不差，品相经修补可列中上，九十年代中期他定价三百元，也发狠买下。

不过，在这书店最令人难忘的奇遇，都不是我的购书经历，而是发生在雕塑家朱成兄身上。朱成是那种做什么就像什么的家伙，他的感觉极好，说话也常有神来之语。有次我与他和巴蜀民居研究专家季富政先生一起讨论旧建筑的保护问题，他发明一个"瓦全理论"，至今让我

记忆深刻。朱成兄除了雕塑的本行外，对钱币、古书收藏和品鉴都有一定的造诣，现在有一仓库的古代石雕尚待整理。有次我与朱成兄于南牖书铺见面，他刚买到一残册医书，医书倒也没有什么好玩，好玩的是里面有封信，完全是追杀仇家的语言，可以写成《尼罗河上的惨案》之类的侦探小说。朱成兄于是在那里得意洋洋的想像一番，大过福尔摩斯之瘾，以至于我们现在每每见面，会拿这段书缘来调侃，这实在是非常好玩的买书轶闻。

南牖书铺终因老傅去世而关闭，但南牖书铺有个传人，即老傅的儿子小傅傅化龙。小傅颇精明，经营新旧书籍的同时，特别经营文革和抗战杂件，时常小有斩获。因他与同样经营旧书的舍侄们关系较好，所以得闻一些旧书经营的内幕，只有待以后写“书贾闻见录”时再来专门写他了。

2009 年 3 月 13 日至 23 日凌晨 2 时，中有河南之行，时断时续作毕。

（冉云飞，作家。原文链接：http://www.my1510.cn/article.php?id=6b3be94d0b2789b1）

【返回目录】



【析】

10-4 夏明勤：今天，我们该如何读书

“我们只有 20％的份额是从实体书店中抢过来的，80％是自己把蛋糕做大的。实体书店现在最大的问题不是图书网站的竞争，是房地产价格暴涨，想开书店的租不起门面了。新华书店多亏有教材垄断，要不然谁都赔。”

一年一度的世界读书日随风飘过，由读书这个不可穷尽的话题引发的思索却在人们脑海间不断回旋：实体书店日愈萎缩、读书的人越来越少，优质图书难觅芳踪……记者走访部分公共场所、单位、图书馆和学校，发现读书状况颇令人忧虑。日前，记者采访了 来到西安的国内最大的网上书城当当网总裁李国庆，一起探讨书业委靡的现状。他此行是和陕西印刷基地和数字出版基地的合作进行会谈。

实体书店成为城市的装饰

读书月期间，记者在西安市几个大型书店看到，显著位置都被一些考试教辅类书籍占据着。“这些书好卖。”工作人员说，每年的二三月，六月至九月，都是书店的销售旺季，最热销的就是教辅书籍。

读者买书最关心的莫过于“最低打几折”，深谙读者心理的各大书店纷纷打起打折牌，不过在 书店抄书名再到网上订购是常见的现象。记者随机采访了一名正在读书的年轻人。他表示，



还是喜欢看纸质读物，因为纸质读物易保存、方便看、对视力危害小。现 在图书贵，买多了，经济压力大。而且自己需要的书在这里经常买不到，只有选择网购。

面对网络书店不顾成本的降价，很多传统书店感到了来自网络书店的压力。日前，当当推出的“3 万种图书 3．9 折销售”更是引发了不少争议，有言论认为这已经是赔钱在进行价格战，这种价格战会让已经举步维艰的实体书店生存更加艰难，甚至会加速实体书店的消亡。

对此，李国庆却认为，实体书店的困境不是由网络书店造成的，现在实体书店最大的问题不是图书网站的竞争，而是房地产价格暴涨，导致书店的面积不断萎缩。“我们只有 20％的份额是从实体书店中抢过来的，80％是自己把蛋糕做大的。实体书店现在最大的问题不是图书网站的竞争，是房地产价格暴涨，想开书店的租不起门面了。新华书店多亏有教材垄断，要不然谁都陪。”“过去五个月我们的图书占陕西的 80％，所以新华书店对我们有意见，其实没有我们的时候也就增加 5％，我们来了就抢了 5％，国有书店面临的问题是充满了诱惑，随便出租个门市都比卖书挣钱，所以门店难以为继了。现在仅有的几个实体书店已经成为城市的装饰”。

眼下，全球的实体书店都在挣扎已是不争的事实，实体书店的命运深深牵动人们的心。让人担心的是，书店在未来的城市化建设中变得面目模糊，会展中心、美术馆、博物馆、公园……在这波轰轰烈烈的城市建设高潮中，越来越多的城市规划中的文化地标已经没有了书店的立锥之地。新一波网络书店折扣战让传统书店进一步陷入被动、接二连三的房地产调控带来的房租大涨，多重夹击下，传统书店的经营者们正陷入空前的焦灼状态。

3．9 折仍有降价空间

有出版业界人士称，4．5 折已是出版的最低折扣。但“六一”儿童节前，网上价格战打得烽烟四起，京东商城率先打出“4 折封顶”旗号后，当当网、卓越亚马逊迅即加入价格大战，当当甚至推出了“3 万种图书 3．9 折封顶”和“精美童书 1．9 折起、 3．9 折封顶”两大打折促销活动。



在李国庆看来，3．9 折之外还有向下的空间。他说，中国的出版界很怪，超过一年的库存有几百亿元，现在一改制，纷纷拿出来，进入特价书市场，原来却舍不得。"以往有的出版社宁可化纸浆、卖废品，也不愿意拿出做特价书，显然在这个环保时代太不应该了。""我们的价格为什么低？因为我们的批量大，我们的销量占陕西的至少三分之一，当然不包括教材、教辅这块，我们还有 2．9 折的书呢，绝对的正版书卖盗版价。是出版社给我们特价的，给的时候就是 2．1 折了，当然可以 2．9 折卖。这样的折扣换来的是热烈的市场反应，至于 1．9 折的书则是类似于秒杀的抢购活动，纯粹是个噱头。

如果真如李国庆直言不讳的那样，即使在如此低的折扣下，仍有利可图，甚至利润可观，从此前的暴利到如今在价格上的逐步还原，消费者心里不知是欣喜还是无奈。

图书应值双普通皮鞋的价

去年的读书日，报载过一个统计数字：我国公民每天平均阅读的时间是 14 分钟。这里所说的"阅读"还包括大部分翻阅报纸等跳跃式与碎片式的"阅读"。我们的阅读时间远远低于世界现代化国家，也大大有愧于我们文明古国的称号。

然而，有限的阅读时间仍呈现出快餐化、流行化、低俗化、休闲娱乐化、养生实用化等趋势， 街头书报亭都花里胡哨地呈现着视觉浮嚣，正是时下尘世喧嚣一景的写照。一名初中生告诉记者，平时因为学习紧张，没时间看课外书。在空闲时间，许多同学则沉迷于网络玄幻类图书。整体性的浅阅读状态已经成为社会常态，"明星私密"尤其抢人眼球。

这种低下的读书状态，其恶果可想而知。最重要的是它会影响人的素质，造成人文修养的缺失，人性涵养的不足，人格素养的残缺。对此，李国庆归结于书价过低，没人愿意写好书。"中国的图书定价我说了十年，四任总署署长开会，我都说太低。一本图书至少应相当于普通皮鞋的钱，普通皮鞋 50 元钱。我想，现在书价低导致这个行业很扭曲，很多大学教授为了出名写本书，后来就没有了写书动力，那点版税还不如出去讲点课，没有人写好东西，这行业不就萎缩了吗？"李国庆说。



至于一直存在的图书价格虚高的论调，李国庆承认，过去每年图书定价确实都在提高，“读者感觉涨， 确实，我个人观察每年都涨 20%，但是还没有达到我说的普通皮鞋的钱。图书一涨很多人批评我，再涨就抑制消费了，但有钱的人是该付更高的钱买书，挣钱不多的和大学生则该复印的复印，该买二手书就买二手书，这样，教材也可以循环使用了。”

李国庆说他太太俞渝在美国读 MBA 的时候，和同学们一样都是怀揣 200 美元，不像现在的孩子都是两万美金。学校老师一看是亚洲学生，就会让他们去复印资料，并提醒不要联合起来复印，因为一次超过七份是要付版税的。“我昨天见沃尔马副总裁，他上学时都买二手书，根本买不起来 70 美金、60 美金一本的书，但是有钱人会买单。”

一本书的钱应买 3 本电子书

电子书在未来成为阅读大趋势，“三秦书月”也顺应时代潮流，开展了“网上阅读”等活动。记者走访了几家书店，一边是琳琅满目的书籍，一边是时下正在热销的电子阅读器，人们在购买传统书籍的同时，更加关注阅读器的推陈出新。

西方不少国家预测，2018 年，纸质图书将基本消失，只占份额的 10%，数字阅读将成主体。李国庆并不同意这种看法，认为电子书并不会这么快就取代纸质图书，他认为，未来几年内，数字书阅读一定可以占到总体阅读的 20%甚至更多，尤其是对于 85 后的年轻人，他们习惯在电脑、手机这种移动终端上阅读，既然他们有此需求，电子书就得跟上步伐。但在短时期内，一代人阅读习惯不会那么快就改变。

李国庆坦言电子书的普及势在必行，“虽然当前国内阅读器的价格相对于纸质书而言还相对较高，但这种情形正在改变。电子书普及的一个重要条件就是电子阅读器，我认为一个阅读器相当于十本书的价格应当是合理的，美国早年阅读器是 299 美金，那就是十本书的钱，现在已经降到 199 美金了。”

中国好点的阅读器电子墨水屏的都在 1200 元左右，因为电子墨水屏处于垄断状态。“我们希望能够推动阅读器价格的破冰。目前正在跟几家厂商协商，希望今年年底电子书的价格能降到 499 元。”

电子书又环保又低碳，李国庆认为甚至该有更便宜的，“比如 299 元的，可以装广告。看广告，价格就更低。到时消费者买一本纸质书的钱可以买 3 本电子书。”

（夏明勤，《三秦都市报》记者。原文链接：
http://www.sanqindaily.com/News/20110607/96881.html）

【返回目录】

10-5 网易另一面："光合作用"死于歧视



"从第三极、风入松到光合作用，这些民营书店不单是电子阅读的祭品，更是政策性歧视的祭品。"

导语:10 月 29 日，位于北京的两家"光合作用"直营店关门，号称"拥有全国最大连锁渠道"的光合作用书店，最终也未能摆脱民营书店倒闭破产的风潮。同样面对着网络书店的冲击和阅读方式多元化的影响，为何新华书店等国营书店始终屹立不倒，民营书业却岌岌可危？

民营书店摆脱不了的"原罪"

- 计划经济时期，"新华书店包发行"

民营书店的发展，始于 20 世纪 80 年代初期的图书发行体制改革，而在此之前的图书发行历史中，于 1937 年创立，拥有毛泽东题字这一金字招牌的国营书店新华书店占据了巨大的篇幅。1949 年以前，大部分的县城基本没有书店，少数私营书店主要集中在大中城市。从 1950 年到 1956 年，以新华书店为主的图书发行体系逐步形成，到 1956 年，原有的 2400 多处私营书店公私合营后再并入新华书店系统，由此形成了由新华书店独家垄断的图书发行体制。"出版社管出版，新华书店包发行"的情况，直到 80 年代初期才有所改变。

- 改革开放后，“二渠道”搞批发还得带上“红帽子”

直到 1980 年 12 月，民营资本才从政策上获得了进入图书零售领域的许可。尽管政策上开放民营资本进入，但民营书店从一开始就遇到了诸多阻力。按照当时的政策，图书批发垄断在国营书店手上，民营书店要么得从国营书店进货，要么就必须找到一个国有单位挂靠，带一顶集体企业的“红帽子”，每年需向主管单位上缴“管理费”。“红帽子”只是给了运营的准入资格，民营书店的产权问题并未得到解决，从法律意义上讲，书店属于不属于个人财产，而是集体财产。

1988 年的“三放一联”（放权承包；放开批发渠道；放开购销形式和批发折扣；推进横向经济联合），1996 年的“三建一转”（即建立图书批销中心、建立代理制、建立发行企业集团，转换企业经营机制）等改革政策的出台，二级批发权限的获得，才让民营书店的经营范围得以扩大。尽管如此，相对于新华书店等国营书店的“主渠道”而言，民营书店却被冠以带有歧视性意味的“二渠道”之名，“戴红帽子”从事二级批发也必须进入指定的经营场所。直到 2003 年，新闻出版总署修改《出版物市场管理暂行规定》，取消图书订货会，全国书市对参展单位所有制的限制，民营书店才在政策上获得了与国营新华书店平等的市场地位。

市场准入后，看不见的歧视仍在

- 占图书市场销售额 40%的教辅市场被新华书店垄断

虽然从政策上民营书店与国营新华书店获得了平等地位，但在现实环境中，看不见的歧视依然难以消除。在民营书店纷纷倒闭之时，新华书店之所以能傲然不倒，一个重要的原因在于他们所把持的教材销售领域保证了每年的利润。本来应该是“哪里发行的利润多，哪里的竞争越厉害”，但在教材领域，出版管理部门制定出版社出版，新华书店总发行这种垄断模式长期存在。由垄断所造成的高昂价格更是让教材领域连续多年成为十大暴利行业之一。

以 2003 年为例，全年生产图书 190，391 种，教育类图书 77，185 种，不到总品种数的一半，但教育类图书印数却占到总印数的 80.72%，占总定价金额的 57.01%。据中国出版科学

研究所所长郝振省介绍，“全国图书市场的 40%销售额来自于教材，这是国家规划给新华书店的特殊利益。民营书店在这方面可以说几乎毫无机会。”而根据广东省出版集团的一份调查显示，新华书店利润的 70％来自中小学教材，多数乡镇书店更是达到了 90％。国家新闻出版署也曾有意让新华书店与民营书店竞争，2002 年，在安徽，重庆，福建 3 个省开展竞标发行尝试，但新华书店长期积累的资源优势和体制优势，让这一尝试最终只能是以失败告终。

- 民营书店无法享受公益性租房优惠，面积 3 倍的国营书店每年比民营少交租金 200 万

一个书店要盈利，除了发行内容，营销策略，地段的选择同样重要。随着城市商圈的发展和地租的一路高涨，高昂的运营成本让民营书店越来越吃不消。以新近遭遇困难的光合作用书店为例，销售额连续 4 年下滑，书店的房租，水电等成本则连年上涨，资金问题越来越突出，拖欠了不少供应商的款项。今年 7 月份关门的风入松书店，同样是由于销售额下降，无法承担起每月 5 万的租金。2005 年倒闭的上海思考乐书店正大店，一年房租高达 450 万元，营业额 1200 多万，毛利润约在 384 万，扣除税收，人工等，年亏损 280 多万。

与思考乐书店仅一江之隔的上海书城，占地 18000 平方米，面积是思考乐正大店的 3 倍以上，一年租金却只要 250 万元，只因为国有的上海书城是公益性租房，而思考乐是商业租房，更不用说拥有土地产权的新华书店了。国字号书店，无论是在土地产权还是在租金压力上，都先天占据了决定性的优势。

- 融资困难成为瓶颈，“巧妇难为无米之炊”

政策的出台让民营书店得以摘除“二渠道”的帽子，但在商业运作中仍无法回避区别对待的有色眼镜。尽管书业的利润率在各行业中多年排行第四，但在自我发展所需的资本积累上，民营书店却十分艰难。书店要做大做强，离不开规模化的运营，融资困难则让民营书业的规模化发展遭遇无法突破的瓶颈。银行往往因民营资本在出版和流通领域的市场准入风险和市场秩序的风险，而更青睐于有政策资本的国营书店。风入松书店创始人王炜说，“国有银行对民营书业企业一向采取歧视与轻视的态度，很少愿意给予扶持。”



十六大前后，新华书店也在政府扶持下开始试行股份制改造，组建各省的新华发行集团，形成以资产为纽带，跨省经营的区域性发行集团联合体，发展全国性和跨国性出版物发行集团。缺乏资金的吸纳与流动，又面对新华书店转制的挤压，即使有再强的选题策划能力，民营书店也只能是巧妇难为无米之炊。

- 增值税 13%，所得税 25%，国营书店全免

在 2003 年的一次民营书店座谈会上，新闻出版总署出版物发行管理司司长刘波曾表示，“作为政府主管部门，新闻出版总署将在毫不动摇地支持新华书店的同时，毫不动摇地引导和扶持民营书店。”这种扶持至少在税收政策上依然没有实现。

目前，民营书店每年需要缴纳的税种包括：增值税、营业税、城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加税、印花税、企业所得税。每年除了 13%的增值税，如果盈利，还要缴纳 25%的所得税。而新华书店在税收上可享受县级及县级以下书店免收增值税的优惠，同时作为国家文化改制试点单位，免征企业所得税、营业税、城镇土地使用税及房产税六大税种。从这个数据上看，扶持民营书店的前提，显然还是“毫不动摇地支持新华书店”。

结语：从第三极、风入松到光合作用，这些民营书店不单是电子阅读的祭品，更是政策性歧视的祭品。

（网易另一面，网易新闻专题。原文链接：
http://news.163.com/special/reviews/privatebookstore.html）

【返回目录】

【鉴】

10-6 阎峰：经营顾客
——台湾诚品书店营销传播模式的一种解释

“台湾诚品书店创造了独特的‘城市文化卖场’的书业零售新业态。其核心经营思想是“经营顾客”, 通过对“顾客份额”而非“市场份额”的追求, 并结合精英定位、卖场化经营格局、店面风格化设计、后现代式品牌传播模式等, 实现了卓越经营。”



诚品书店诞生于 1989 年，在台湾有近 20 年传奇式的发展并产生了世界性的影响。诚品书店已经成了台北的文化地标（Cultural landmark）。日本作家新井一二三曾说过：“我曾经有一次认真考虑搬到台北，为的是一家诚品书店。”

诚品有着系列独具特色的现象：精英定位、卖场化经营格局、店面风格化设计、后现代式品牌传播模式等。但对其商业模式和经营思想，诸多研究者解说如盲人摸象，无法完整说明问题。诚品书店的经营模式到底是什么？

一、“经营顾客”——诚品经营模式的核心

诚品核心经营策略，是对“顾客份额”的追求，而非“市场份额”。“市场份额”是指，某产品或企业的销售量，在该类市场总销售量的比例，它是以顾客的群体为评估单位；而“顾客份额”是

指：某产品或企业的销售量，在一个顾客该类消费中的比例，也称为顾客的钱袋份额，它是以单一的顾客为评估单位。因此，这种思想是将顾客看作不同的个体，尊重其个性化需求，并从顾客行为特征来看问题。①

“顾客份额”的营销依据在于：通过对消费者行为的追踪，设计满足其消费行为的多类商品和服务项目的组合，延长和延伸其停留卖场内的时间、空间，一次性，多消费。从而提升卖场的赢利水准。例如，诸多商圈集中了餐饮、购物和休闲为一体，正是因为消费者这三类活动往往集合在一起的。聚合了这三类业态的综合商厦或卖场的赢利能力自然大大增强。

对诚品来说，追求“顾客经营”从几个方面实现：精英定位与价值观，诚品书店的英文名称就是 Elite，精英之意，大陆学者刘筱燕就认为“诚品一贯的行销导向：诚品精英的价值观”②；这种精英化定位，不仅使得诚品与其他书店产生了极大的差异化，也使得顾客购书的“文化消费”的意味得以强烈提升。其企业的理念被表述为一个三角：

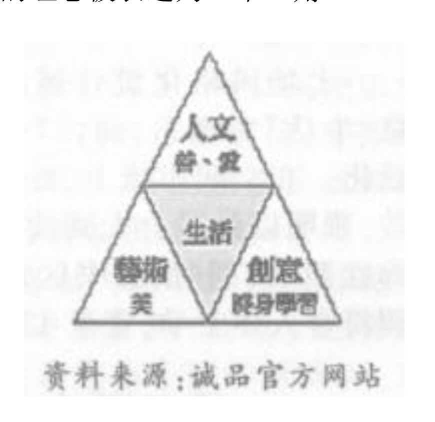


图 1 来自诚品官方网站

其次，诚品有意识打造了一个“城市文化卖场”的卖场新形态。这种业态创新，正是基于城市核心 CBD 消费者行为特征而研发的。首先它采取了卖场这种追求规模的业态，2006 年“信义旗舰店”开张，光是书店面积就有 3300 坪(10902 平方米)，存书 30 万种，100 万册，全部工作人员 213 位。开幕当天达到 7 万人次，一天卖出 1.5 万种近 3 万册书。之所以称为城市文化卖场，是因为它不是针对周边稳定的居民消费群体，而是针对流动性客群，故称之为城市卖场；而之所以不是综合商厦，是因为它是以书业销售为主题的，因此称之为文化卖场。



这种差异化策略成立的原由，是基于追求“顾客份额”的消费者行为逻辑的，但国内诸多论者，恰是忽略了这种经营思想的本质，而仅仅从产品多元化的外在形态去分析。这显然是远远不够的。

在实现 “顾客经营”上，诚品还采取了风格化卖场设计、基于顾客认知和行为模式的书籍分类与陈列模式；以及制造“时尚迷醉”效应的品牌传播。以下分别论述。

二、城市文化卖场——“静态”与“动态”结合的“延伸阅读”思想

诚品追求“延伸阅读”，这不仅表现在基于顾客行为学上的、丰富多元的经营规模和内容，表现在产品上，不光中外图书，还有儿童用品、文具玩具、影音制品、还有餐厅和咖啡厅配合，以及家具、画廊、花店、瓷器、珠宝等场馆；同时，这种静态的阅读又结合了动态的阅读——“音乐会、报告会、座谈会、表演与展览等各类活动内容。每年的 2 月～12 月，诚品都将举办专题讲座，使书店变成了“书院”，总计每年举办约 500 场演讲与展览。

在坚持人文、精英定位的同时，诚品大胆突破连锁业的标准化统一化要求，主张“连锁而不等同于复制”，主张阅读与地缘结合，各分店大胆和周围人群消费特征结合。如敦南店以“人文艺术阅读”为定位，世贸店以“企业人文”为定位，科博店以“自然生态”为定位，而天母店则以“休闲生活”为定位。青少年聚集的台北西门町，就多摆了漫画与罗曼史的图书区。如此，诚品将书店提升为购书、文化消费、休闲综合场所，满足了现代人生活的多元需求。 以信义旗舰店为例，各店面经营范围如下：

B2 美食	礼品特产，甜品糕点，主题小馆，风味小吃，面包坊，有机食品，底下酒廊
B1 流行	创意休闲服饰，饰品，美容保养，运动服饰，时尚内衣，餐厅，品东西
1F 风尚	设计师服饰，美容，生活精品，文具，花店，咖啡
2F 书店	新书，分类图书，电影，诚品设计商品



3F 书店	简体字馆，分类书
4F 书店	日文书馆，其他分类书馆，美发，生活创意：琉璃工坊，蜡烛馆等
5F 儿童	儿童探索博物馆，图书，童装，家具等
6F 文化	菜馆，展演厅，视听室等

表 1 本文作者据诚品官方网站制作

卖场风格化设计诚品卖场的设计，以“人文、艺术、创意、生活”为理念，而以“生活”为核心，追求生活艺术化、创意化。在空间思维上，处处以书为主体，而又呈现整体的内敛，照明以最适合人阅读的色稳为基准，而非对书品进行装饰性照明；同时，各书区之间既考虑关联，区域的走道更强调符合人体工学，宽至 120-200 厘米。

三、基于顾客认知和行为模式的书籍陈列模式

书店的书籍分类与陈设模式，是按业界标准，还是按照顾客认知和行为模式？诚品敢于打破传统的图书分类，大胆创新类。如别具特色的性别研究、台湾研究与自然生态环保等，逐渐开发了许多台湾先前尚未成熟的出版书种。书种的组合更是诚品的经营特色。诚品不追求大热门畅销书，大胆冷门的好书，即使已在书架上睡上 3 个月的书也不把它送入仓库，逆势操作，销售往往奇佳。这不由人想到《长尾理论》的观点；当然，长尾理论强调网络和数字化降低了存储成本，使得冷门成为可能；而诚品则靠对消费者的强劲吸引力，形成的消费者网络，同样使冷门变热门。

同时，诚品基于对顾客行为模式的尊重，把书籍分类和陈设生动化，实现了对书的“二次阐释”；如其艺术类书籍，被称为“艺术赶集”；风水为“命理”，特别推荐则为“话题”。 1995 年，在一次“看不见的书店”征文活动问卷，其中有 24%的被访问者提到：“能不能有一家不打烊的书店？”诚品先试办了一次“今夜不打烊”活动，从早到晚安排诸多节目，以飨来者，结果人潮

汹涌，以后即尝试 24 小时营业一试就成功。“半夜逛书店”因此成为台北独特的夜生活。这与台北国际化 24 小时活动城市的运动规律不谋而合。

自 2000 年，诚品以专业化的精神，出版《诚品好读》店刊，提供丰富的书业资讯和深度报道，第一年就有 6 完多固定会员，随后达到了 10 万份。这中刊物，使得消费者不仅以个体直接体验购书之乐，而且能从群体经验里间接改善自身的购买和阅读价值。

四、时尚迷醉的品牌传播——诚品与台湾“意识形态广告”的合作

诚品品牌影响力的主要原因之一，还在于其品牌打造。诚品与台湾著名的意识形态广告多年合作，并因为意识形态广告独特的创意风格和品牌观念而使其一举一措，都成为台湾的时尚风潮。

台湾意识形态广告公司，以台湾中兴百货和诚品书店的客户服务而出名。其创作特色是明显的为“消费者立法”的意识形态主张和倾向。意识形态广告公司对台湾社会发展的某中后现代主义特点有深刻洞察：从农业社会向工业社会、后工业社会的快速转型；从乡村向城市的快速发展；从封闭到开放所导致的社会失去重心的失重感；从传统到现代的价值失落和诗意怀旧，种种情态组合的复杂情绪。

其创意总监，著名的女性广告人许舜英以后现代主义的创造风格，深刻表现了在消费文化盛行的世纪未个人主体意识与物质崇拜之间，间相互膨胀、挤压的紧张关系，丧失主体性的消费者在抵制物化而又内在适应的过程中的精神状态。通过提出种种标新立异，修辞上特具创意性的贴近消费者的主张，如我爱流行，所以我存在、时尚经济学不是自由竞争，是抢先寡占市场、财富重分配是别人没买到衣服，而你统统购并等，使消费者在令人眼花缭乱的、人物、构图、符号的场景化和仪式化的广告表现情景中，获得极其强烈的消费愉悦。

如天母诚品跳蚤市场开业的广告，标题为《用过即弃的爱情》：用过即弃的爱情/用过即弃的虚荣/用过即弃的问候。 现代人大量抛弃物质/凡事过了三个月的保存期限/就彻底失去忠诚。在文化高度传染区里/办一场属于文化人的跳蚤市场/在杂货堆里寻找艺术/带着发现宝藏的



惊奇/把永恒感找回去。把一个市场开业的事件，与现代人的爱情观巧妙结合，在反讽里制造了时尚趣味和感觉。

再如诚品敦南店拍卖旧刊旧书的广告，《不过期的求知欲》：过期的凤梨罐头/不过期的食欲/过期的底片/不过期的创作欲/过期的 PLAYBOY/不过期的性欲/过期的旧书/不过期的求知欲。全面 5~7 折拍卖活动/货品多，价格少，供应快。知识无保存期限/欢迎旧与新知前来大量搜购旧书/一辈子受用无穷。 复杂奇异的意象组合，与晃动的文字节奏，创造出了诚品异常具有时尚感觉的品牌形象和气质。

注释：

①Peppers Don, Martha Rogers, The one to one future: Building relationships one customer at a time. New York: Currency.Doubleday,1993。

②刘筱燕：《诚品简体字书馆与上海书店营销比较》，《出版参考》2006 年 7 月下旬刊。

（阎峰，上海交通大学媒体与设计学院副教授，硕士导师。原文刊于《新闻界》2007 年第 5 期。原文链接：http://www.boke28.com/Article/ArticleDetail_11663_20054_yes.html）

【返回目录】



10-7 连清川：18 英里的便宜书



“我不知道对于其他人来说，Strand 到底意味着什么。但是对我而言，去 Strand 几乎是一种带有仪式性的行为。我在读书的时候，总是会被作者启发着去看另外的书，而这往往是在市场上早已消失了的产品。于是对我而言，Strand 是我接续以往知识和文化的一条通道，是我寻找曾经逝去了的智慧的一台时光穿梭机。”

位于纽约曼哈顿 14 街与百老汇大道的联合广场（Union Squre）是一个独特的所在。

一眼看上去，它只是一个休憩所与交通枢纽。地铁站的出口在这里，许多路巴士在不同的街道设有站点。所谓的广场，不过是围绕着华盛顿雕像约莫 20-30 平米左右的一片小空地，四周葱郁地围绕着一个小型公园。

但它是一个时尚场。从广场四通八达延伸出去的街道上，布满了服装、鞋子、化妆品、家具等等名牌店铺。与第五大道的霸权形象不同，这里更加吸引平民时尚的买家。

它是一个美食汇。有两个大型的食品超级市场在附近，散落着许多家在纽约鼎鼎大名的餐厅，其中包括川菜馆子。

它是一个文化中心。纽约大学散落在许多街区中的校园延伸到这里，许多学生和教师的公寓就掺杂在民房之中，往来无白丁。于是这里树立着“维珍唱片”的旗舰店，与大型书店连锁 Barnes & Noble 和 Borders 相互呼应。

它又是一个政治角力点。在狭小的联合广场上，每天都可以看到各种政治主张的人在这里高谈阔论，发表演讲。一到总统大选，这里警察遍地，因为它和 34 街的麦迪逊广场一样，是民主共和两党选民对抗赛的主战场。

所以，如果你到了纽约而没有到联合广场，你的旅程有缺憾。

可是，如果你是读书之人，你到了联合广场，却没有到 Strand 书店，那就相当于，你既没有来过联合广场，也没有来过纽约。普利策奖得主乔治•威尔（George Will）说："这个城市唯一值得保存的 8 英里就在百老汇大街和第 12 街的交汇处，它们挤满在 Strand Book Store 的书架上。"

与广场两条街之隔的 Strand，是纽约、美国和全世界最大的二手书店，它目前的宣传语是：18 英里的书。意思是说：如果把店里的书排列起来的话，长度可以达到 18 英里。

可是我说的是"二手书店"，而不是旧书店。事实上，Strand 里面的书，相当大的一部分，都是新书、畅销书。Strand 一共有 3 层半。地下一层全是新书和畅销书，价格多数在定价的一半或者 75 折。这些书的来源多数是全美各地的书评人。

出版社为了增加销量，往往都会在书籍出版之前，邮寄大量的样书给书评人。美国大大小小的媒体几乎都有书评版面，需要书评人来填空。不幸的是，多数书评人并非爱书之人，在写完甚或没写书评之后，就把这些书用大约 1/4 左右的价钱卖给 Strand。

我在纽约的几年中，多数的新版书籍都来自于 Strand。在 Strand 几乎没有买不到的新版书，并且价格多数低于亚马逊。我在买到的书中，看见过出版社给书评人的条子，看见过书评人的家庭帐本，甚至有一次看到了书评人孩子的学习成绩单，也真是意外之喜啊。

当然，二手书包括了旧书。旧书多集中于地面层，首先按照种类划分，例如历史、文学、艺术、科学等等。在种类之内，又按照作者的姓氏字母排列，方便读者查询。这些旧书时限不等，而册数也未必齐全。上溯至 20 年代出版的旧书，亦可以在这里找到。我所认识的许多哥伦比亚大学的学生，都在这里找书。因为老师所布置的参考书，未必还在市面流通，所以惟有旧书店可以找到，而最齐全的，仍然还是 Strand。我的史景迁全套，除了新版，无一例外，都在这里找齐。

不过我最喜欢的是在中间摆放的“新进旧书”架子。如果你不是带有特定的购书目的，极度容易迷失，只有这个架子，能提供给你有限时间内的无限惊喜。

二层是我比较少去的区域，主要是一些绝版书、善本和珍本。自然，二层的顾客门可罗雀，是那些有钱有闲有专门知识的人的乐园。

最不可放过的，在我看来，绝对是门口 20 架左右的“一元书”。是的，的的确确是每本 1 美元出售。我没有问过店员这些书为什么如此便宜，但是它却绝对不是没有价值。20 多架书最起码意味着几千本，其中所有的领域都有，大量的是曾经畅销过的小说。但是沧海遗珠或者说是大海捞针，只要你有足够的耐心，这几乎是你最可能获得超值享受的地方。我花了将近 1 年的时间，凑齐了温斯顿•丘吉尔的六卷本《第二次世界大战回忆录》，一共花了 6 美元。

在 Strand 淘书是一个极其甜蜜而痛苦的经历。与几乎所有纽约的书店不同的是，它的购书环境极其糟糕。在如同仓库一样的店面里，密密麻麻地排列着所有的书架，书架与书架之间的通道极其狭窄，侧身仅容两个人。店内无论何时去，都挤满了人群，空气混浊不堪。在夏天里，这种拥挤挤仄的场面往往令人汗流浃背，几至晕厥。

Strand 的书籍书量如此之巨大，以至于你泡在里面一整天，也未必能看通几个书架。这不是一个供你逛街聊天之余的书店。我每次去 Strand，都得早早起床，做好整天泡在里面的打算，才能或有所得。

然而我几乎每次去都能够看见一票白发苍苍的老者在其中怡然自得。任何一个书店都无法取代 Strand 的作用，甚或连亚马逊也不能。美国出版业繁荣，更新速度极快，今日畅销名著，明日束之高阁；而年年出版种类海量，专业领域也未能尽知。市场经济便如此残酷，许多书籍已经没有再版，跑马寰球也难得一见，所以许多读书人，惟有依靠 Strand，才能大快朵颐。例如目前在中国被刘小枫博士唱红了的斯特劳斯，在美国普通书店中早已不见踪影，惟有在 Strand 中，我才零零星星凑了几本。

对于目前被网络书店横扫的图书零售市场来说，Strand 几乎便是一个异类，它不是在萎缩，而是不断在增长之中。虽然它只有单门独栋一家而已（之前曾经有过一家分店名为 Strand

Annex，但也在 2008 年关张大吉），却一直屹立不倒。George Will 所说的 8 英里，是 70 年代的宣传语；2003 年我到 Strand 的时候，它的宣传语是 12 英里；今天，是 18 英里。

我不知道对于其他人来说，Strand 到底意味着什么。但是对我而言，去 Strand 几乎是一种带有仪式性的行为。我在读书的时候，总是会被作者启发着去看另外的书，而这往往是在市场上早已消失了的产品。于是对我而言，Strand 是我接续以往知识和文化的一条通道，是我寻找曾经逝去了的智慧的一台时光穿梭机。

如果我们不曾拥有以往的知识，我们就只能停留在今天。而今天未必都那么光鲜，曾经的知识与智慧，在我看来，是照亮了今天的火炬。

我因此而一直怀念着 Stand，梦想着在我生活的城市里也能有这么一个所在，让我能够不断地去接续那些旧派文人的香火。

（连清川，资深媒体人，专栏作家，前哥伦比亚大学新闻学院访问学者。原文链接：http://www.ftchinese.com/story/001039512?page=1）

拓展阅读：《纽约弯道书店的兴旺之道》 http://www.bookdao.com/article/29695/

【返回目录】



【径】

10-8 郭宇宽：“独立书店”应该享受税收减免



“这些书店，就像一片公共绿地，由老板的经心维护，而让市民得到享受。这些‘老板’其实赚不了什么钱，甚至据我所知，有的人还要贴钱。他们是做了在中国本应该由政府来做的事情……即使不给这些书店的经营者以补贴，减免他们的税赋是政府分内该做的事情。”

刚听说一个概念“独立书店”，是指相对于全国各地新华书店之类依托“国营”集团的民营书店。

我有些办书店的朋友，比如北京万盛书店的刘苏里，贵阳西西弗书店的薛野，南昌青苑书店的万国英。他们都是最不像生意人的生意人。一个书店的书籍摆放，到装修布置，处处都体现出主人的修养和心血。而且在中国这样经心的经营一家书店，也很难赚什么钱，房租高昂，书的利润有很薄，可以说是操得是卖白粉的心，赚的是卖白菜的钱。

在我看来这种“独立书店”，是一个城市非常有效的文化名片，因为新华书店是千城一面的，这方面和麦当劳很像，当然除了设计不人性化，服务质量往往比较差，推销的产品也很落伍。而“独立书店”充满个性，它的品味不仅体现了主人的品味，也体现了这个城市的品味，至少能够展现这个城市有没有一批有趣味的阅读人群。

我对有些城市印象比较不好，其中主要原因是一个几百万人城市，高楼大厦倒不少，连一家像样的书店都没有。这样的城市对读书人来说肯定是极为乏味无趣的，说得不好听一些，就是这个城市没文化。



很多发达国家显得比我们这样的文明古国更有文化，尤其在日本或者欧洲国家，你在地铁里，公园里，常常能看到人捧着书在读。我曾在欧洲一些只有几百万的小国家逛，比如芬兰，看那里书店还不少，读书的人也多。要知道芬兰是用一种独特的芬兰语的，我在中国大陆经常遇到出版商抱怨，说中国图书市场不好做，我很好奇，像芬兰这样这么小的人口基数，怎么保住自己的读书市场的？当地人自豪的告诉我"我们芬兰人爱读书。"

而现在走遍全国各地，感觉我们这个国家的文化危机真是严重，很多地方都都没书可看了。很多地方书店都在卖些教辅材料，算命，万年历之类的。要么就是摆几本"中国不高兴"，"郎咸平为你解读中国经济"之类的，就已经算是有品味了。年轻人除了上网，几乎没有机会培养宁静优雅的阅读习惯，也没有接触到好书的机会，我担心这样下去，整个国家的性格都在变得粗鄙浮躁。

再者在国外，比如美国到处都有管理的非常好的图书馆，哪怕一个两三万人的小城，居民都可以接触到最优质的图书资源，有非常优雅的阅读环境。而在中国，我留心过几个地方的县城图书馆，基本上属于关门大吉的状态，养着几个吃财政饭的工作人员，根本谈不上读者服务，书架上全是灰，如果走进去看看，多是些《野火春风斗古城》，《红岩》之类的老书，再就是《三个代表学习读本》之类行政系统分派的书。

而在中国即使上百万人的城市，往往都找不到一个像样的图书馆，中国政府的巨大财政收入，没有用在这些地方。

这种情况下，这些独立书店，其实是承担了文化传播的最基本的公共职责。他们更像是一个城市的公共书架，是这里追求和向往知识的人的心灵家园。办一个书店，不像是办一个餐馆，来的人，坐下来就得点菜，点了菜就得付钱。他们也不像现在时髦的网络书商，只会打残酷的低价战术。而在这些书店里，炎热的夏天，你经常能看到很多年轻人，翻很多的书，也并不买，甚至坐在台阶上，吹着空调，捧着一本书一读就是老半天，没有人会赶他们，他们也不用付钱。

这些书店，就像一片公共绿地，由老板的经心维护，而让市民得到享受。这些“老板”其实赚不了什么钱，甚至据我所知，有的人还要贴钱。他们是做了在中国本应该由政府来做的事情。一个地方多有些有品味的书店，比政府多修那些大广场，更有意义。

即使不给这些书店的经营者以补贴，减免他们的税赋是政府分内该做的事情。

（郭宇宽，资深传媒人士。原文链接：
http://www.my1510.cn/article.php?id=4a8e8fd9800ca226）

【返回目录】

10-9 魏英杰：传统书店如何产生光合作用

“是的，‘人’才是现代书店所应关注的对象。有了‘人’，书店才能够不断产生光合作用，除维持自身运作外，还可以向更多的人提供精神氧气。”



这几天，让许多爱书人为之郁闷的事情，莫过于光合作用书房的倒闭。这是继广州三联书店、北京风入松书店、第三极书店纷纷关门或歇业之后，又一家知名民营书店宣告走向终点。据悉，在过去 10 年里，有近五成民营书店倒闭，而且这一趋势还在加剧。

传统书店纷纷倒闭，并不是因为爱书人少了或图书销售额锐减。在网上，当当、卓越等网络书店搞得风生水起，甚至吸引了京东网、易购网等百货、家电商家的进入。目前，这几家网上书店大打价格战，吸引了大量购书人的眼球。这种携资本优势、不计成本的价格战，对传统人文书店构成了强烈冲击。另一方面，近年来由于物价上涨，房租、人工费等成本也让传统书店大感吃不消，因此陷入困境。

面对资本和成本的双重压力，是不是说传统书店就只能勉力维持，或者选择关门大吉呢？答案并非如此。目前传统书店所面临的困境，恰表明这一文化行业已经进入严峻的转型期。竞争当前，适者生存，这是市场化竞争的不二法则。可以说，相较于网络书店的便捷、低成本优势，传统书店仍然有自己的独特魅力和市场生存空间。

价格是市场竞争的核心，但价格并非万能。比如说，在对一本书并不熟悉的情况下，许多人并不会因为折扣多而买来当摆设。虽然网络书店可以提供便捷的图书搜索以及内容介绍或在线试读，但相对于在书店里捧书阅读的直观感受，网上购书的乐趣难免也有所打折。所以，尽管传统书店的图书价格略高，只要能提供给人舒适的阅读购买环境，还是能够吸引部分人群前

来购买。不可否认，如今有许多人是到书店抄书单然后到网上下单，但只要书店能够提供更好服务（比如专人介绍），还是可以挽回些许颓势。

更重要的是，传统人文书店必须实现理念转型和经营模式转变。这一点虽为许多书店所意识，但囿于观念及现实压力，做得还不够彻底。实际上，很多人尚未意识到，书店不仅是一个卖书的地方，而且还是一个提供精神消费和生活休闲的场所。在现代生活中，一个人走进书店可能是为了去买书，也可能是想安静下来，与自己的内心对话。有些人累了喜欢去唱卡拉OK，有些人喜欢走进书店，道理其实都差不多。传统书店如果能注意到这一点，从这点上去满足消费需求，而不光是只提供图书销售服务，应该能够吸引更多人走进书店。

简单讲，传统书店要对抗网络书店，走出困境，就应当把书店当作一个社交场所和精神交流场所来经营。眼下，许多传统书店在这方面做得最多的，只是在书店里开辟一个咖啡区，提供上网和休憩空间。因为理念上不够重视，这些小咖啡厅空间逼仄，几乎不具任何人文魅力。另外，在精神交流方面，传统书店也不过是请些专家、著者来讲座，以单向宣传、推广为主。这忽视了网络时代的平等对话特征。在书店里，消费者才是主角，让消费者唱主角，这比什么都管用。试想，如果读书人不仅把书店当作提供精神食粮的地方，而且把这里当作自己的重要社交生活场所，还会有什么比这更具有粘合性的销售模式？在这方面，传统书店需要改变的地方实在太多了。

台湾诚品书店的经营模式为传统书店转型提供了有益借鉴。虽然诚品书店耗巨资打造精品书店、大规模进行扩张的经验很难复制，但它并不靠图书赚钱（图书销售只占其总营业额三成），而是用图书打品牌，吸引具有共同人文爱好以及文化认同的消费群体。诚品每年会举办数百场音乐、戏剧、舞蹈等相关活动，真正把书店变成了一个文化地标。诚品书店并不光是卖书，而还包括美食、百货、服装。归结起来，诚品书店盯住的不是图书销售，而是一个特定消费人群。当一家书店成为文化人、小资、文青必去的地方，这家书店还会担心开不下去吗？



是的，“人”才是现代书店所应关注的对象。有了“人”，书店才能够不断产生光合作用，除维持自身运作外，还可以向更多的人提供精神氧气。

（魏英杰，专栏作家、时事评论员。原文链接：http://www.my1510.cn/article.php?id=67115）

【返回目录】

10-10 石剑峰：刘苏里谈书店的未来



“我在 2006 年就预测，在那年之后，八到十五年左右，要看独立书店能否挺过这个阶段。挺过去，你的黄金时代就来了，但多数会死在这个路上。”

书店的未来，这样一个话题，其实应该换个说法，书店的寿命还有几年。如果留意几座大城市主要报纸的文化新闻，你当然会得出一个悲观的结论，书店从城市地图上快速消失，卖书这门生意玩完了；而究其原因无外乎就是网络书店的冲击和年轻人对纸质书的远离。可另外一方面，当那些号称城市文化地标的书店生存岌岌可危的时候，新型书店还是以各种形式在某些角落固执地播下种子，期待某一天活下来。书店的生存其实仰赖于印刷这门生意，所有关于书店的讨论，最后总会归结于印刷的未来、纸质书的未来，和取代它们的电子阅读的未来。而后者，似乎是不可阻挡的。当最顽固的老年读者都拿起 Kindle 的时候，对书店的未来当然是悲观的。可这只是第一步，打开想象力，可能在未来几年，连信息内容的创造都不是掌握在某个作者或者机构手中的时候，谁还需要书店？连延续几千年的知识获取权力结构都解体的时候，谁还需要书店？

在北京顽强生存了快二十年的万圣书园，也许已经是个传奇，可它的老板刘苏里却说，他期待阅读、图书、知识生产变革性那天的到来，也许他太了解图书是门什么生意，太了解这门生意的寿命还有几天，以及他对新知识生产方式的宽容。

石剑峰：都说书店的未来没希望了，您怎么看同行在未来几年的生存状态？

刘苏里：未来几年会比较艰苦。我在 2006 年就预测，在那年之后，八到十五年左右，要看独立书店能否挺过这个阶段。挺过去，你的黄金时代就来了，但多数会死在这个路上。2006 年到现在已经过去五年，比我预测最短的时间只有三年，取中位数大概是 2018 年左右。我去年到现在，有两到三次，在不同国家遇到跟书店相关的人，他们也都做出了一些预测，他们对书店命运所做预测的决定性一年都惊人地一致是 2018 年。有人也问我，为什么预测是 2018 年？其实我也没有什么明确的计算，但在我内心是有计算的。未来卖纸质书的书店，无论是实体的还是网络的，它们的解体一定是因为新型出版的出现。我们所说的 2018 年，也并不是说一下子纸质书和各类书店就突然消失，完全替代原有的出版和书店模式还需要一段时期。那个局面的出现，以我的观察，是人类文明的承载方式和我们对它需求的转变。

石剑峰：那万圣书园的生存之道是什么？

刘苏里：还是我一直谈的那个专业化。我们长期在专业化上下工夫。有人说，我们书店位置好是生存下来的重要原因，因为它在海淀、中关村，又在北大清华边上，这是很多外面的人看到的。实际上，整个中关村提供的生意只有百分之五都不到，海淀区提供给我们书店的生意不超过百分之十五，全北京提供的生意是百分之三十几。简单讲，我们书店的销售业绩中，北京三分之一，北京以外的国内三分之一，境外三分之一。在我们早期的时候，中关村和海淀提供的生意超过一半，但到了这里之后，这个比例急剧下降，最近几年逐渐降到现在的数字。但问题是，你离开这个地方，是否还能做成现在的样子。这个你很难讲，因为你没试验过。因为这个书店很多生意是和这个地域暗含的，有关联的。所以撤出这个地方就很难讲了，尤其是来来往往北大清华的老师学生。两所学校提供的直接生意并不多，但与这两所学校来往的世界的人，提供的是暗含的生意。从这个意义上说，选址还是很重要的。

石剑峰：这几年确实有很多书店关门，但也冒出不少新书店。

刘苏里：我也以这个例子来堵一些人的嘴。但是仔细想，新开张的书店和关的不成比例，当然我也不确知这个比例是多少，也绝不排除开关是平衡的，甚至开比关多。但问题是，你要清楚，开的是哪些书店？新开书店的业态又是怎样的？这才是问题的核心。我也看到，很多大

超市里都在开书店，机场也在开书店，大一点的机场甚至会开很多家书店。这种业态的书店怎么计算？这种业态的变化，到底意味着什么？但我不觉得把这个事情想清楚是非常重要的。

我刚才说的 2018 年的情况，特别针对的就是独立书店。我们看到的连锁书店和超级书城，还不在此例。我对独立书店是有定义的，也就是我说的“专业书店”，这类书店的核心是专业性。特色或者个性化书店，我不觉得有特别大的前景，除非你这个书店和其他生意是结合在一起的。一个好书店，不是以个性来作为其存活的理由，起决定作用的还是图书内容，书店的命运关键在于，你是否能够专业地满足那帮有专业化要求的顾客。这种专业化做起来当然有难度。

最近两年听到有人要开书店的声音少了，之前我每天都会听到有人说，想做个书店。但做书店，光靠热情肯定是不够的。去年，我曾提到，书店还是一个生意，这是它硬的部分，如果这个生意做不好，你有再多理想和热情都不管用。作为生意的书店，还有非常复杂的一面，尤其是成一定规模的书店。

石剑峰：我们不谈独立或者民营书店，今年年初新加坡的 Pageone 进入北京市场，这是 Pageone 在中国开出的第二家书店。而大名鼎鼎的诚品书店也一直有进入大陆的计划。您怎么看？

刘苏里：诚品书店不仅是在做书店，也是在玩房地产。它如果到大陆，这一做法可能会升级。今年初我就写到这一点，我当时说：“大部分人往往只了解诚品作为图书零售连锁店的一面，并不了解其背后的商业力量，或者说营利模式。实际上它的经营模式，很多年来都是跟房产生意联系在一起的，通常是租一整栋楼，包装之后，进行各类零售商品的组合，而书店的生意额度和规模在全盘中并不占据主导地位，书店本身更像是个招商品牌。 进入大陆后，诚品原有与地产结合的模式更上层楼。据我观察，他们获得了几乎所有所在地最高政府的支持。这是任何一家大陆民营图书零售商都不可能获得的待遇。”也就是说，诚品书店在台湾不具备的条件，这里都有了，比如这里的地方官员更容易谈，然后一路绿灯。

石剑峰：所以，您对书店的未来，还是之前那个态度“谨慎乐观”？



刘苏里：我对书店未来的谨慎乐观态度有很多年了。2006 年我第一次谈这个观点是在这个行业内部会议上，他们当时对我这种态度有些质疑，在那之后我每年都会有那么一两次有机会谈这个看法。实体书消亡是大势所趋，尽管这样，书店还是能有所作为。我特别强调书店的专业化，我这个专业化并不一定是学术性的专业化，任何意义上的专业化，我都相信是能成功的。我这话已经说了很多年了。 当一个人群足够大的时候，开一个专业书店是能够存活的。比如我说过，在北京如果有人能有心开一个小说书店，然后附带一些跟小说有关的其他类别，我相信它会成功。还比如电影书店，除了书以外的其他相关电影产品以及电影活动一起配合着做，是一定能成功的。北京曾经有一家电影书店，但这个书店是一个电影机构开的，这不是我的意义上的电影书店。

石剑峰：那么也就是说，未来最困难的就是那种大而全的连锁书店吗？比如年初申请破产保护的美国第二大连锁书店 Borders。

刘苏里：我认为，单体巨型书店是最为困难的，但这种书店只在中国有。各地都有超级书城，但大多是文化形象工程，它之所以还能生存，很大原因就是，其物业这块是政府投资的，不需要支付代价或者以极低代价就能使用这些物业。或者说，它们真有问题的话，最后可以由政府买单。这都不是市场行为，如果完全市场化，这些超级书城早就垮台了，它们没有存在的理由。所以这类书店的未来，在中国很难讲，它跟某些政治、政策安排有关。Borders 今年年初要关门，印证了我的说法。一个独立书店垮台，影响没有那么大，除非 Strand 或者莎士比亚书店关门了，这才会成为大事件。

石剑峰：根据我之前对纽约联合广场附近 Strand 和巴诺书店的观察，Strand 人流明显比巴诺多，至少在 Strand 付款总是要排队。

刘苏里：这就是专业化带来的效果，Strand 就是一家专业书店。不过我觉得，相比普通百货商店在未来受到网络商场的挑战，书店所受的影响还稍微小点。我对同行讲，你们幸福吧，比起商店，图书这个行业在网络上规模还没那么大。

石剑峰：那么二手书店在未来的机会呢？



刘苏里：二手书店还会一直存在，毕竟人类在这些年中印刷了那么多书。这个自然消失过程会有多长，这是没法预测的。我还认为，二手书店在未来竞争的不是价格，还是专业化程度。这里绝不排除，独立书店在未来的一部分业务就是经营古旧书店，因为纸质图书会越来越值钱。

石剑峰：但对书店未来命运的判断还是要区分地域的，比如欧洲就和美国很不一样。在美国，地铁公交上拿电子书阅读的人群已经和拿纸质书的人群不相上下，而且不分年龄层。这是我在几个美国大城市的观察。而在欧洲，电子书直到现在还没有太大市场。

刘苏里：在欧洲这样的成熟社会，你要让什么新鲜事物存活下来很难，你让成熟的东西死掉更难。关于书店，我说过，活到十年是非常困难的，但活过了十年，你让它死，比挺过十年更难。这里面有内在逻辑的。因为十年来活的过程，让它死的理由多了去了，什么没有经历过，它为什么没有死呢？过十年后，要让它死，那一定要有比之前更强烈的事件和力量才行。

石剑峰：那现在有没有这样的力量？

刘苏里：互联网的力量已经足够强大了。但是欧洲社会内部对互联网侵蚀图书和书店有抵制性，日本也有。我觉得这个思路是对的，第一，一个新生事物的命运还是得交给未来几代人；第二，作为印刷文明本身的产物——我们这个文明就是印刷文明的产物——整个文明是依赖于印刷图书而存在的。我们现在存活的两到三代人，完全是在印刷图书上成长起来的，所以要消灭图书，对这些人是不可想象的。我也做过预计，就是再过三十年左右，这批坚定的纸质图书阅读者死亡了，才有可能。但现在二三十岁的年轻人，彻底完成转变也不大可能，他们对图书还有一半记忆。那么五十年以后呢？这不是我的事情。中国这边的电子书，销售会很好，但未必是和阅读有关。我知道，很多都是当作礼品在赠送，尤其是公款消费的一部分。

石剑峰：其实谈书店的未来，就是谈阅读的未来，而谈阅读的未来，也就是谈电子阅读的未来。

刘苏里：未来电子阅读是大问题，未来新型出版的收费怎么解决？但现在很多出版社都是胡扯，我还没看出，有什么迹象表明可以成功。生产终端不是问题，关键是内容。那么是内容提供商提供工具呢，还是工具生产商打通内容呢？两者之间，好像是不搭界的。就事物本身的

内在规定性而言，内容这件事，谁也做不了。谁现在告诉我，他是做内容的，我就知道他在胡扯。因为我知道，阅读的未来应该是怎样的。他们胡扯，并不是有意在胡扯，他们只是在盲人摸象，在柏拉图的洞穴里，他们没有看到亮光。你知道，未来新型出版是什么概念吗？是云一样的多，未来的内容是上帝一样的力量提供的——就是你能想象的无穷大人群，就是每个人在创造内容。哪是什么出版机构提供的？回过头来讲，这就是为什么短期内不能消灭印刷文明或者书店，因为那种力量现在还没产生。但关于那种力量的思想已经产生了。

石剑峰：那您期待那一天的到来吗？毕竟那是终结书店的力量。

刘苏里：我期待那一天的到来。那个事情是不可阻挡的，你想不到，一定有人想到，仅仅是思路不同，方向一样。只有到了那种形式内容呈现之后，才是对印刷文明的革命性改造，对人们获取知识、掌握知识和运用知识有极大好处。现在的印刷文明，在很大程度上制约每个人掌握知识的程度，因为知识就是权力。到了未来，出版发生革命性转变之后，会打破很多权限。

（石剑峰，东方早报首席文化记者、专栏作家。刘苏里，北京万圣书园总经理，学者型书人。原文链接：http://www.dfdaily.com/html/1170/2011/5/29/610701.shtml）

【返回目录】

【FMN 一周新闻综述】

1、艾未未

2011 年 11 月 2 日，在**北京**地税部门对发课公司送达 1500 万元的巨额罚单到达的第二天，艾未未母亲高瑛及弟弟艾丹发表《担保申明》：以艾青故居作为发课公司税款担保，以取得发课公司行政复议资格，澄清事实。

新闻：http://fmn.cc/sWxwVm

http://fmn.cc/sbIZFz

艺术家**艾未未** 11 月 1 日被罚款 1522 万引发网友声援，11 月 4 日起发课公司公布了多个汇款途径接受网友的借款，并表示是向大家借钱且“每一分都会还”，这个类似于行为艺术的活动发起半日就收到 4765 人，共计 110 万元的汇款，并且还在持续的快速增加中。

新闻：http://cn.fmnnow.com/?p=827

艾未未发起的借款活动截止到 11 月 7 日晚截止 7 日晚上 22 时，共收到 5616391 元，共 20103 笔交易。而艾未未也在 Google+的主页上申明，本次借款将不支付任何利息，以免授人以柄，大家懂的，虽然很多网友表示不仅不收利息，还坚决放弃本金，但我们定会归还每一分钱。

新闻：http://cn.fmnnow.com/?p=838

环球时报 11 月 7 日发表社评，称艾未未借钱活动搞得太戏剧性，并用“极少数人”来称呼参加活动的 2 万多人，并认为这与“中国社会的主流政治意愿背道而驰”。而截止 9 日 24 时，艾未未借债总额为 6725139 元，交易 24801 笔。

新闻：http://fmn.cc/tXZ4DP



2、中国经济

截至 11 月 5 日全国 29 个省市区发布了前三季度经济运行情况，其中 12 省份 **GDP** 总量已经超过万亿，而且有 28 个省市区超过了全国 GDP 的 9.4%增速，从 GDP 增速来看，经济发达地区的省份增速明显低于其他地区。

新闻：http://fmn.cc/sBxBOJ

财政部 11 月 9 日公布数据显示 10 月份，中国全国财政收入 9188.34 亿元，比去年同月增长 16.9%，前十个月财政收入超过九万亿，相比去年同期增长 28.1%，

新闻：http://fmn.cc/tIrEJt

国家**统计局** 11 月 9 日上午公布，10 月份 CPI 同比涨 5.5%，环比上涨 0.1%。食品类价格同比上涨 11.9%，其中粮食价格上涨 11.6%，猪肉价格上涨 38.9%，蛋价格上涨 12.6%，鲜菜价格下降 6.8%。住房租金价格上涨 3.6%。民众关心的 CPI 指数有所回落。

新闻：http://fmn.cc/usqy87

由于今年中国前三季度的财政收入再创新高，预测显示中国今年**财政**收入将达 10 万亿，有关税负的问题也成为民众的关注重点，中国专家则认为目前税负水平在合理区间内。

新闻：http://fmn.cc/rYi62a

长三角地区的民间借贷问题在全国各地其实并不罕见，经济发达的**珠三角**地区也因为难以从银行等正规渠道获取贷款，而采取民间借贷的方式，而据有消息称民间借贷规模达到了数百亿。

新闻：http://fmn.cc/sD9dfh

3、中国慈善

河南宋基会自称是自筹 4 亿元、未获审批手续即开工所建的 8 层楼高宋庆龄雕像后面，还将建占地 160 亩的商品房，而且巨型雕像周围两个经媒体曝光、之前被停工的地产项目，并没有因为河南省官方调查组的介入而真正停工。

新闻：http://fmn.cc/rNsPCK

http://cot.ag/svygxl



近期慈善组织纷纷把目光对准了中国的学生们，**中华慈善总会** 11 月 8 日发消息称，将向全国各地中小学推广慈善。还会与教育部门合作，制定慈善教育计划，慈善将可能纳入到学生素质评估中。

新闻：http://fmn.cc/vwndJf

4、中国维权人士

推特网友近日发起为四名身患疾病的中国**民主**人士捐款，由于多年坚持抗争并且都曾有过入狱的经历，黄琦、王森、王国齐和黎小龙的身体状况均不理想，关心他们的网友于是呼吁为他们捐款治疗疾病。文章内有捐款和联系方式。

新闻：http://cn.fmnnow.com/?p=844

2010 年 10 月份因在推特上发言而被认定扰乱社会治安的维权人士**王译**（真名程建萍），被判处劳教 1 年，于 2011 年 11 月 9 日刑满获释，不过仍处在警方的监视下，她的获释引发了各界的关注。

新闻：http://cn.fmnnow.com/?p=873

10 月 27 日时在**山东临沂**火车站被警察带走并失踪多日的刘沙沙在 10 月 30 日通过网络报平安后，仍旧多日无音信，11 月 3 日下午她把自己被打后脑部缝针、包扎的照片发邮件给朋友，引起众多网友的关注。

新闻：http://cn.fmnnow.com/?p=812

5、其他重点新闻

11 月 9 日**吉林市**某部队四名战士携带一枝 95 式自动步枪，盗窃 795 发子弹逃离部队，当地派出所下发紧急通知，要求金库银行等金融机构加强防范。当日下午四名在逃士兵在吉林去往辽宁时于营口被截获，与警方交火后三死一伤。随后各网站的新闻被删除，军方也未解释士兵出逃原因。

新闻：http://cn.fmnnow.com/?p=868
http://cn.fmnnow.com/?p=864





深圳宝安联防队员手持钢管、警棍，冲进一户外来打工者家里毒打并强奸该户家庭的妻子，事发时其丈夫未上前阻止且事发一小时后才报警，此事引起了民众的热议。而社区称嫌疑人是临聘人员无法管教，犯罪嫌疑人自称是通奸，受害人则否认了其说法。

新闻：http://fmn.cc/uLBs5E

http://fmn.cc/tK782o

中国**联通**和中国**电信**因涉嫌宽带接入领域垄断问题被发改委调查，如果"垄断"事实成立，将被处以上一年度营业额 1%-10%的罚款。这意味着两企业有可能面临数亿至数十亿元的罚款。中国联通、电信随后发公告回应调查称将积极配合。

新闻：http://fmn.cc/uaW9zL

http://fmn.cc/tYr8KB

11 月 1 日**湖北荆州市**长江大学师生因学校旁的炼钢厂对校园环境造成污染，到区政府门前拉起条幅请愿并且下跪，引发了网络的关注，而副区长则表示希望学校搬迁而不是钢厂。该校教授多年来不断上访但是此时均未得到合理解决。

新闻：http://fmn.cc/tZ5cMx

今年 7 月下旬以来，**云南省**发生了有气象记录以来最为严重的夏季气象旱，特别是滇东部地区遭遇春夏连旱。该省的调研报告显示"西电东送"工程成为抗旱保民生的沉重负担。云南省官方 11 月 9 日表示，云南连续三年遭遇干旱 250 万余人饮水困难。同时不排除明年出现四年连旱的可能。

新闻：http://fmn.cc/tHia4f

http://fmn.cc/ti71FL

北京的空气污染引起关注，国家环境保护部总工程师则透露，目前中国环境污染仍然严重，26%的环保重点城市空气质量，20%的水质为劣Ⅴ类，还有约 10%的耕地面积重金属超标。

新闻：http://fmn.cc/w2q0W4

11 月 3 日～5 日中国 39 家**互联网**站和网企负责人参加国信办召开的研讨班，要"唱响网上思想文化主旋律"，并在"推动互联网在传播社会主义先进文化、满足人民精神文化需求、促进社会和谐方面发挥更大作用"。

新闻：http://fmn.cc/u3LbBD





在**印度**举行的一次活动上，一位印度记者因对宣传册上一幅地图标注的领土上存在疑议对中国大使提问，中国大使愤然要求对方“闭嘴”。这名印度记者回击称“这里不是中国，印度有充分的自由”。

新闻：http://fmn.cc/uwIjaw

【返回目录】

➢➢

此电子周刊由「我在中国」（Co-China）论坛志愿者团队制作，「我在中国」（Co-China）论坛开始于 2009 年 8 月，每月在香港举办一场公开讨论，并借助网络视频直播、文字直播等方式将现场放大至全球任何地方。我们希望提供独立、客观、理性的观点和论述，并关注被主流媒体忽略的议题和讨论。目前已举办二十二场讨论，嘉宾有艾未未、长平、陈冠中、贺卫方、胡泳、梁文道、欧宁、潘毅、叶荫聪、周保松、许宝强等。2011 年 6 月开始，为了丰富论坛的主题，我们在固有论坛的基础上开始一个 Co-China X 系列，这些讨论、沙龙由 Co-China 同一些友好团体合作举办，试图将更多有价值的讨论呈现于网络。论坛网址：https://cochina.org/

若希望订阅此电子周刊请发一封空邮件至 cochinaweekly+subscribe@googlegroups.com，也欢迎大家转发分享。想加入「我在中国」（Co-China）论坛的志愿者团队，请发简历至 forum@cochina.org。

论坛网址：https://cochina.org/
论坛 twitter：Co-China 論壇（http://twitter.com/#!/CoChinaOnline）
论坛新浪微博：CoChina 論壇（http://t.sina.com.cn/cochina）

编辑：姚梧雨童、丁昕
校订：杨薛荟
主编：方可成
版面设计：豆弟
配图：王琳
技术支持：毛向辉、舒欣
出品人：杜婷

